

Luật sư ĐỖ ĐĂNG KHOA

CẨM NANG

ES
TD



20
22

CAPPUCCINO
EBOOK

MUA BÁN NHÀ

PHÁP LÝ,
CHIÊU TRÒ VÀ MƯU KẾ



yeukindlevietnam.com



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

CẨM NANG MUA BÁN NHÀ

PHÁP LÝ,
CHIÊU TRÒ VÀ MƯU KẾ

Luật sư ĐỖ ĐĂNG KHOA

CẨM NANG MUA BÁN NHÀ

PHÁP LÝ,
CHIÊU TRÒ VÀ MƯU KẾ

(Tái bản)



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Mục lục

❖ Lời cảm ơn.....	9
❖ Ai nên đọc cuốn sách này.....	11
❖ Cảm nhận của bạn đọc.....	13

Chương 1

CHÌA KHÓA VÀNG

❖ Cửa khóa vàng để mua bán nhà thành công	17
❖ Bí mật “3 I” và “ba yêu”	22
❖ Các chiêu trò trong mua bán nhà.....	36
❖ Tránh xa “cò nhà đất”	47
❖ Cách chọn nhà môi giới bất động sản uy tín	48
❖ Người Việt Nam định cư ở nước ngoài được “thỏa sức” mua nhà ở	52
❖ Người nước ngoài mua nhà ở tại Việt Nam.....	53

Chương 2

MUA BÁN NHÀ HIỆN HỮU

- ❖ Bản đồ thành công - Tổng quan các bước mua bán nhà..... 59
- ❖ Đãi cát tìm vàng - Tìm hiểu và đánh giá pháp lý của căn nhà..... 61
- ❖ Lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau - Đàm phán và ký kết hợp đồng đặt cọc..... 75
- ❖ Bút sa là thắng - Ký kết hợp đồng mua bán nhà..... 85
- ❖ Sổ hồng quý giá - Đăng ký giao dịch, nộp thuế và lệ phí 91

Chương 3

MUA BÁN NHÀ “TRÊN GIẤY”

- ❖ Lướt sóng hay bến đỗ bình yên - Hành trình mua bán nhà “trên giấy” 109
- ❖ Chọn mặt gửi vàng - Tìm hiểu và đánh giá pháp lý của dự án nhà ở..... 111
- ❖ Xuống tiền cho ai, giữ chỗ hay đặt cọc? 123
- ❖ Tôi đã đọc và đồng ý - Ký kết hợp đồng mua bán “nhà trên giấy” 128
- ❖ Đồng tiền liền khúc ruột - Thanh toán tiền theo tiến độ và dõi theo dự án 139

❖ Ngày trở về - Nhận bàn giao nhà và những việc cần làm	144
❖ Bao năm chờ đợi - Nhận sổ hồng	145
❖ Lời kết	147
❖ Giới thiệu về Công ty Luật Bất động sản Hưng Vượng	149
❖ Giới thiệu sách <i>Cẩm nang Mua bán đất</i>	151
❖ Giới thiệu sách <i>Quản trị rủi ro pháp lý trong kinh doanh</i>	152
❖ Phụ lục	155
- MẪU HỢP ĐỒNG MUA BÁN NHÀ	155
+ Mẫu hợp đồng đặt cọc mua bán nhà	155
+ Mẫu hợp đồng mua bán nhà ở	164
+ Mẫu hợp đồng mua bán căn hộ (nhà ở hình thành trong tương lai)	173
- BIỂU MẪU THỦ TỤC ĐĂNG KÝ MUA BÁN NHÀ	209
+ Đơn đăng ký biến động đất đai, tài sản gắn liền với đất	209
+ Tờ khai thuế thu nhập cá nhân	215
+ Tờ khai lệ phí trước bạ nhà, đất	225

Lời cảm ơn

Tôi muốn gửi lời cảm ơn và tình yêu thương tới những người thân trong gia đình: cha, mẹ, vợ và các con yêu quý, những người đã luôn ở bên, tạo nên ngôi nhà hạnh phúc, trao gửi cho tôi động lực để làm việc và cống hiến.

Cảm ơn toàn thể anh em trong Công ty Luật Bất động sản Hưng Vượng, những người đã cùng tôi sát cánh trong thuận lợi, cũng như lúc khó khăn để mang đến những dịch vụ pháp lý tốt nhất cho khách hàng và hỗ trợ tôi viết cuốn sách *Cẩm nang mua bán nhà* này.

Cảm ơn khách hàng - những người đặc biệt quan trọng - đã cho tôi nhiều trải nghiệm thực tế qua hơn 18 năm qua. Nhờ đó hôm nay tôi có những chia sẻ quý báu trong những trang viết này, để cuốn sách này có tính thực tiễn, dễ hiểu, dễ áp dụng.

Cảm ơn những người thầy, người bạn thân tình, tiêu biểu như: Tiến sĩ Trần Minh Hoàng; Nhà báo Đỗ Quang Trưởng; Thạc sĩ Trần Giang Khuê; Chuyên gia Kiều Yến Thư. Những

người đã dành thời gian quý giá để đọc bản thảo, góp ý cho tôi những điểm cần chỉnh sửa, bổ sung để cuốn sách trở nên giá trị hơn với bạn đọc.

Cám ơn độc giả - người bạn đặc biệt - đang đọc cuốn sách này, bởi chính các bạn là người cho tôi động lực viết sách. Chính các bạn là người mang giá trị của cuốn sách vận dụng vào thực tiễn, để có những giao dịch nhà đất thành công.

Chúc cho tất cả chúng ta luôn có nhiều sức khỏe, nhiều niềm vui và hạnh phúc!

Tác giả

Đỗ Đăng Khoa

Ai nên đọc cuốn sách này?

Sau nhiều năm lao động vất vả, bạn đã dành dụm được số tiền lớn để thực hiện ước mơ “an cư lạc nghiệp”. Ngôi nhà là một tài sản có giá trị lớn trong đời, một giao dịch tiền tỷ. Trong khi ngoài thị trường giao dịch nhà đất đầy rẫy những trò lừa bịp, những vụ tranh chấp “tiền mất - kiện mang” xảy ra hằng ngày. Vậy làm thế nào để lựa chọn được một căn nhà hợp pháp, vị trí tốt, giá hợp lý, đối tác thiện chí và nhanh chóng giao dịch thành công? Cuốn sách này có đủ câu trả lời cho bạn.

Bạn đã là người dư dả “có của ăn của để” muốn đầu tư mua bán nhà đất để kiếm lợi nhuận cao mà nhàn hạ giống như nhiều người đã thành công. Mua nhà cho thuê và chờ tăng giá. Mua nhà đang xây từ chủ đầu tư để “lướt sóng” kiếm lời. Thời buổi cạnh tranh khốc liệt, kiếm tiền chưa khi nào là dễ dàng, đúng không bạn? Đầu tư nhà đất cũng là một nghề khó, không cẩn thận cũng “mất cả chì lẫn chài”. Bao nhà đầu tư đã đến gặp tôi trong cảnh “thả gà ra

đuổi”. Vững pháp lý, nắm thành công và tránh “chiêu trò” để không thất bại là điều tôi muốn chia sẻ với bạn. **Cẩm nang Mua bán nhà** không chỉ giúp bạn tránh mất tiền mà còn giúp bạn vận dụng để kiếm tiền trong đầu tư nhà đất.

Bạn là người môi giới, rất tuyệt! Bạn không chỉ là người “chấp nối” cho bên mua và bên bán gặp nhau. Mà bạn còn cần kiến thức pháp lý để đánh giá, lựa chọn sản phẩm tốt giới thiệu cho khách. Bạn còn phải hỗ trợ khách thực hiện các thủ tục mua bán, đàm phán soạn thảo hợp đồng và cần có nhiều “chiêu hay” nhằm hóa giải những tình huống khó để “chốt khách”. Cuốn sách này sẽ là người bạn tốt, luôn đồng hành giúp bạn thành công.

Bạn là cử nhân luật, luật gia, luật sư, tôi rất vui vì chúng ta là những người bạn đồng nghiệp. Bạn biết quy định pháp luật nhưng chưa có thực tế, chưa hiểu được “các chiêu trò” phổ biến trong giao dịch nhà đất? Tôi may mắn được trải nghiệm thực tế suốt hơn 18 năm qua trong lĩnh vực bất động sản để có nhiều “câu chuyện quý báu” chia sẻ cho các bạn trong cuốn sách này. Khách hàng họ rất ghét luật sư chỉ nói điều này, khoản kia mà không nói cách vận dụng luật thế nào để “có lợi cho họ”. Bạn muốn khách hàng yêu quý những lời tư vấn của mình, cuốn sách này là dành cho bạn.

Bạn là người ham học hỏi, liên tục cập nhật, khám phá những điều mới mẻ để thay đổi và tiến bộ mỗi ngày. Quyển **Cẩm nang Mua bán nhà** này là dành cho bạn.

Cảm nhận của bạn đọc

Cuốn sách *Cẩm nang Mua bán nhà* là sự tổng hợp công phu các kiến thức pháp lý, kiến thức giao dịch thực tế trên thị trường và những ẩn họa từ những “chiêu trò” trong mua bán nhà ở; là chìa khoá thành công khi giao dịch, mua bán nhà đất tại Việt Nam. Bộ sách có giá trị thực tiễn rất cao là tài liệu hiếm có giúp người đọc có được kiến thức tổng thể về thực hành giao dịch nhà và đất tại Việt Nam.

– TS. Trần Minh Hoàng,
Phó Tổng thư ký Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam

Qua quyển sách *Cẩm nang Mua bán nhà* bạn đọc có nhu cầu mua bán nhà ở, đầu tư bất động sản sẽ được trang bị những kiến thức cơ bản giúp nhanh chóng nắm bắt những thủ tục pháp lý chính yếu, nhận diện được rủi ro trước khi “xuống tiền” để mua căn hộ, nhà phố, condotel. Cuốn sách giúp người mua nhà ở sẽ tránh được vô số cạm bẫy và thoát khỏi “ma trận” thủ tục khi mua nhà hình thành trong tương lai; làm chủ được việc mua bán và đầu tư bất động sản an toàn.

– Nhà báo Đỗ Quang Trường,
Tổng thư ký - Truyền hình Báo Pháp luật Việt Nam

Cuốn sách *Cẩm nang Mua bán nhà* được viết với lối hành văn dí dỏm, nhẹ nhàng giúp người đọc dễ dàng thu thập kiến thức, thông tin một cách tự nhiên, thú vị. Nội dung được dẫn chứng phân tích từ những sự kiện thực tế, điển hình, kể cả vụ việc “mua nhà trên giấy”, chứng tỏ tác giả có nhiều trải nghiệm giao dịch thực tế, bên cạnh những kiến thức luật pháp chuyên sâu về giao dịch bất động sản. Đây là cuốn sách thực sự hữu ích cho tất cả các đối tượng độc giả có quan tâm đến thị trường bất động sản và giao dịch nhà đất tại Việt Nam.

– *Ths.Trần Giang Khuê, Phó trưởng phụ trách Văn phòng đại diện
Cục Sở hữu trí tuệ tại Thành phố Hồ Chí Minh*

Đối với người môi giới bất động sản, cuốn *Cẩm nang Mua bán nhà* giúp hệ thống hóa kiến thức pháp luật cơ bản trong một “rừng” thủ tục pháp lý phức tạp liên quan đến mua, bán nhà ở, đặc biệt là mua nhà tại dự án bất động sản; qua đó nhà môi giới dễ dàng nắm bắt và nâng cao sự hiểu biết pháp luật, nâng cao chất lượng tư vấn phục vụ khách hàng. Bộ sách không chỉ rất có giá trị với người mua bán, đầu tư nhà đất mà còn thực sự cần thiết với những nhà môi giới chuyên nghiệp.

– *Bà Kiều Yến Thư,
Chuyên gia môi giới bất động sản*

Chương 1

CHÌA KHÓA VÀNG



CHÌA KHÓA VÀNG ĐỂ MUA BÁN NHÀ THÀNH CÔNG

“LẦN ĐẦU LÀM CHUYỆN ẤY”

Tèo và Tí sau nhiều năm ở nhà thuê, đi làm tại Thành phố Hồ Chí Minh, đã dành dụm được khoảng 2 tỷ đồng. Hai vợ chồng hồ hởi bắt tay vào tìm mua căn nhà mơ ước.

Hai đứa vào hỏi Google về căn nhà khoảng 2 tỷ đồng. Ôi quá nhiều lựa chọn! Căn hộ, nhà trong hẻm, cả nhà nguyên căn mới xây nữa...

Tí thì thích ở căn hộ vì gần trung tâm, có nhiều tiện ích như: hồ bơi, công viên, siêu thị,... môi trường sống an ninh và sạch sẽ. Nhưng Tèo thì thích mua nhà đất dù xa trung tâm hay trong hẻm nhưng tự do ra vào, nhà đất riêng của mình lâu dài muốn làm gì cũng được và không phải nộp các loại phí như chung cư. Tèo nói với Tí rằng: “Em đọc báo thấy đấy, chung cư giờ nhiều căn vào ở rồi vẫn chưa có sổ hồng, tranh chấp phí bảo trì, phí quản lý ỏm củ tỏi không có hồi kết. Rồi bao vụ cháy nổ tùm lum đó...”. Tí cự lại: “Ôi giờ! Anh không thích thì toàn nhìn vào cái xấu, thế còn bao cái hay thì sao? Mà thôi, anh thích nhà riêng thì tự tìm mà mua, em không thèm tranh cãi với anh, mệt người!”

Sau mấy ngày tìm kiếm trên các trang website nhà đất, Tèo đã chọn ra được 05 căn giá tốt, bốc điện thoại gọi một lượt và đều nhận được câu trả lời là: “Nhà mới bán rồi anh

à, anh tên gì để em lưu số, tìm được căn khác báo anh liền”.
Tèo: Vậy là sao, bán rồi mà vẫn đăng tin?”

Tèo chưa biết đấy thôi, nhiều môi giới đăng tin giá thấp, nhà đẹp (tin giả) chỉ là để thu hút khách có nhu cầu liên hệ để lấy số điện thoại và chào hàng khác.

Rồi các môi giới bắt đầu tới tấp gửi hàng qua Zalo cho Tèo, gọi điện giục Tèo đi xem gấp vì căn nhà này giá tốt, không nhanh người khác mua mất. Tèo sốt sắng thu xếp công việc để đi xem nhà.

Chủ nhật, sau một ngày đi xem thực tế cả chục căn nhà, Tèo về thất vọng và than rằng: “Sao chẳng có căn nào đúng như tin đăng!”.

Tèo chợt nhớ thằng bạn mình cũng mới mua nhà, bốc máy than vãn và hỏi kinh nghiệm. Bạn an ủi: “Thường thôi ông, môi giới họ nói 10, ông chỉ tin 5 thì khỏi thất vọng. Giờ muốn thực tế, ông định mua nhà ở khu vực nào thì tới tìm các văn phòng môi giới ở đó, vào hỏi có căn nhà nào chào bán thì đi xem luôn. Hoặc ông chịu khó chạy xe tà tà trong các hẻm/ngõ xem có ai treo biển bán nhà thì vào hỏi chính chủ luôn.” Tèo reo lên: “Ồ hay đấy! Cuối tuần này tôi sẽ làm như ông nói...”

Sau nhiều ngày quần đảo, đi xem hàng chục căn nhà, Tèo tìm được 1 căn rất ưng ý trong một con hẻm ở Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh. Nhà mặt tiền 5m (x) sâu 6m = 30m², nhà 2 tầng xinh xắn. Chủ nhà chào giá 2,2 tỷ

dầm phán nâng lên, đặt xuống hoài, rồi chốt lại giá bán là 2 tỷ. Hai bên hẹn ngày mai đặt cọc 200 triệu.

Tối về, Tèo mừng rỡ khoe chiến công với vợ. Tí hỏi han rồi mang tờ sổ hồng (phô tô) ra nghiêng ngó. Tí hỏi Tèo: “Anh ơi trong hình căn nhà có một đường gạch chấm chấm là sao ta?” Tèo cũng không hiểu liền bốt máy hỏi chủ nhà. Chủ nhà bảo: “À đó là lộ giới hẻm trong tương lai, nhưng không sao đâu, yên tâm đi, quy hoạch đó cả chục năm rồi, có làm đâu”. Tèo thấy lo lắng liền bốt máy hỏi bạn và được giải thích thêm: “Sau này khi mở rộng hẻm thì Nhà nước sẽ thu hồi đất với diện tích đất theo gạch chấm chấm là: $5m (x) 3m = 15m^2$ ”. Tèo hiểu ra, thế thì lúc đó nhà cũng phải phá, đất còn lại có $15m^2$, sao ở? Thôi tìm căn khác vậy, may quá chưa đặt cọc chứ không mất toi 200 triệu!

Tiếp tục tìm kiếm, nhà chào bán cũng khá nhiều mà ưng ý thì toàn khoảng 3 đến 4 tỷ. Tèo về than với vợ tiền ít khó ghê! Vợ cười tùm...

Một ngày đẹp trời. A đây rồi! Tèo được môi giới ở Nhà Bè, Thành phố Hồ Chí Minh, dẫn vào một khu nhà dãy trông cũng mới xây, đường hẻm thoáng dang, đổ bê tông rộng tới 4m. Diện tích đất $4m (x) 8m = 32m^2$ và nhà xây 3 tầng, với $96m^2$ sàn nhà. Giá chủ nhà chào 1,8 tỷ, đúng tầm tiền Tèo đang có. Gặp chính chủ xởi lởi, vui vẻ “Tôi đang cần tiền trả nợ nên mới bán giá này chứ thị trường phải trên 2 tỷ”. Tèo cũng cảm thấy giá hời khi so sánh với rất nhiều căn nhà khác đã xem. Sau cả buổi trò chuyện giá còn được

bớt thêm 50 triệu, đúng ý Tèo. Môi giới bảo “Hôm nay ngày hoàng đạo cực tốt anh đặt cọc liền mấy chục lấy may”. Tèo thấy môi giới nói phải liền xuống cọc 150 triệu và hẹn tuần sau công chứng sang tên.

Hôm nay là ngày trọng đại, căn nhà mơ ước sẽ trở thành hiện thực. Trong lòng Tèo đầy phấn khởi, chở vợ mang tiền tới văn phòng công chứng như đã hẹn với bên mua. Chủ nhà, môi giới đã tới. Giấy tờ đã soạn xong, chủ nhà nói Tèo bàn giao tiền để ký giấy tờ. Tèo đưa mắt nhìn vợ “Tí giao tiền”, Tí liền hỏi rất hồn nhiên “Vi bằng là sao anh?”.

Tèo vội nhìn lại bản vi bằng, giật mình, hỏi: “Sao bảo tới ký hợp đồng công chứng mà lại ký vi bằng mua bán là sao? Môi giới nhanh nhẩu trả lời: “Đây là công chứng vi bằng anh à, cũng có dấu đỏ, có giá trị như công chứng”.

Chủ nhà nói thêm: “Tôi bán cho nhiều người rồi đều lập vi bằng, yên tâm đi, trả tiền tôi bàn giao nhà, anh về ở vĩnh viễn luôn”.

Tèo quay sang hỏi anh thừa phát lại và được trả lời rằng: “Tôi lập vi bằng theo đề nghị của chủ nhà, có gì hai bên tự thỏa thuận, đồng ý thì ký không thì thôi”. Rồi anh thừa phát lại ra ngoài.

Tèo thấy có gì không ổn, liền bốc máy gọi cho bạn. Bạn Tèo khẳng định “Tao mua nhà là ký hợp đồng mua bán nhà tại phòng công chứng. Mà kiểm tra lại đi, tao không hiểu lập vi bằng mua bán nhà là gì cả”. Tèo cúp điện thoại nhìn lại

thấy biển đề: Văn phòng Thừa phát lại ABC. Đây đâu phải phòng công chứng. Có chuyện rồi!

Tèo đề nghị chủ nhà phải qua phòng công chứng ký hợp đồng mua bán. Môi giới liền giải thích: “Nhà này chưa hoàn công, chưa tách thửa nên không ký công chứng được anh à”. Tèo đỏ mặt tía tai quát lớn: “Vậy là tính lừa tôi hả?”

Chủ nhà mặt tỉnh khô: “Anh không mua thì thôi, có ai ép, ai lừa anh đâu”.

Tèo: “Vậy trả lại tôi 150 triệu tiền đặt cọc”. Môi giới liền đỡ lời chủ nhà: “Anh không mua mất cọc...”

Hai bên bắt đầu to tiếng, mọi người vây lại xem... Thấy thế trận cam go, phe bán hùng hổ hơn, vợ Tèo lo sợ, kéo tay chồng nói: “Thôi “của đi thay người” về thôi anh à!”

Tèo đành ra về mà trong lòng hậm hực, miệng lẩm bẩm: “Chó thật!”

Bình luận: Chuyện “Lần đầu làm chuyện ấy” của Tèo là có thật và còn nhiều chuyện kinh khủng nữa, hài kịch lắm, rớt nước mắt nhiều lắm và mất nhiều tiền lắm. Sau nhiều năm làm luật sư chứng kiến, trải nghiệm những cảnh ngộ đau lòng, tôi không muốn chỉ tư vấn khi khách hàng đã “lỡ bước”, mà tôi còn muốn giúp mọi người đề cao cảnh giác, “tránh vết xe đổ”. Tôi muốn giúp mọi người có kiến thức, kinh nghiệm quý giá để tự bảo vệ mình và gạt hái thành công khi mua bán nhà đất. Đó chính là lý do tôi viết tiếp những dòng dưới đây.

BÍ MẬT “3 I” VÀ “BA YÊU”

Bạn đã từng đi tìm kiếm một căn nhà. Gặp gỡ bao người môi giới, chủ nhà và ai cũng ca tụng căn nhà chào bán là tuyệt vời. Bạn cảm thấy thực sự bối rối vì sự thật mỗi căn nhà đều có cái hay, cái dở như kiểu mỗi người một vẻ chẳng ai giống ai. Vậy làm thế nào để chọn lựa được căn nhà “như ý”?

Tôi tặng bạn chiếc “chìa khóa vàng để mở kho báu”, có chiếc chìa khóa này mọi việc trở nên dễ dàng, đó là: “Bí mật 3 I”. Một căn nhà tốt cần hội tụ đủ ba yếu tố là: 1 - Vị trí (đánh giá vị trí). 2 - Pháp lý (tìm hiểu pháp lý). 3 - Giá trị (xác định giá trị). Ba yếu tố này là trụ cột để giao dịch mua bán nhà đất thành công, thiếu một trong ba trụ cột này sẽ dẫn tới thiệt hại hoặc đổ vỡ. Nếu bạn đã đọc quyển *Cẩm nang Mua bán đất* thì bạn đã biết nguyên tắc 3 I. Nhưng đối với mua bán nhà trong cuốn này có nhiều khác biệt, nhiều câu chuyện mới rất hấp dẫn nên bạn cần đọc tiếp.

ĐÁNH GIÁ VỊ TRÍ

Nói đến bất động sản thì vị trí là điều đầu tiên cần quan tâm. Giống như hình dáng của cô gái là điều đầu tiên hấp dẫn người đàn ông vậy, có thể nói vị trí quyết định giá trị của căn nhà và tạo ra sự khác biệt giữa căn nhà này với các căn nhà khác.

Vị trí căn nhà luôn gắn liền với cơ sở hạ tầng của khu vực

Một căn nhà luôn nằm trong hệ thống giao thông kết nối với các vùng lân cận; các tiện ích công cộng: trường học, bệnh viện, công viên, siêu thị, chợ truyền thống, cơ quan hành chính. Thế nên nhà đất ở đô thị có hạ tầng giao thông, hạ tầng xã hội và nhiều tiện ích công cộng luôn đắt giá hơn nhà đất ở thôn quê.

Nhà đất còn chịu tác động bởi các bất động sản liền kề. Nhà hàng xóm mà đẹp thì nhà mình cũng đẹp lây. Trong dự án phân lô bán nền thì các bạn sẽ thấy rõ khi càng nhiều người xây nhà để ở thì giá nhà đất càng tăng.

Xét cục bộ thì giá trị căn nhà tương xứng với độ lớn của con đường trước cửa. Ngõ, hẻm đi được xe hơi đương nhiên đắt hơn hẻm chỉ đi được xe máy. Nhà căn góc (hai mặt tiền đường) sẽ đắt hơn căn nhà thường.

Với căn hộ thì vị trí tòa nhà trong dự án gần các tiện ích như công viên, hồ bơi, siêu thị hoặc hướng nhìn “view” của căn hộ ra ngoài như: hướng sông, hướng công viên, hướng về trung tâm, nói chung là có tầm nhìn ra cảnh đẹp, thoáng đãng là có giá cao, đặc biệt là căn góc.

Vị trí căn nhà trong tương lai?

Tương lai căn nhà nằm trong sự thay đổi hạ tầng của khu vực thế nào cũng rất quan trọng. Thực tế nhiều người giàu

lên nhờ mua nhà đất khi khu vực đó còn “chưa có gì” rồi đợi đến ngày đường mở, thông cầu thì giá tăng gấp nhiều lần. Đây là “chiêu đầu tư nhà đất phổ biến - đi trước đón đầu hạ tầng” và làm giàu nhanh chóng.

Nhưng cũng nhiều người dự đoán sai về thời điểm kết nối, hoàn thiện hạ tầng dẫn đến “đợi hoài anh mãi đợi, biết em đến bao giờ”. Mua đúng lúc thị trường sốt bởi đồn đoán quy hoạch, mở đường, dự án lớn sắp triển khai. Rồi đợi sau 5 - 10 năm hạ tầng khu đất vẫn như ngày đầu và thất vọng!

Một ví dụ điển hình trong năm 2018, cơn sốt đất “kinh hoàng” gắn với đặc khu dự kiến xây dựng thành vùng hành chính - kinh tế là Vân Đồn (Quảng Ninh), Bắc Vân Phong (Khánh Hòa) và Phú Quốc (Kiên Giang) trải qua một năm đầy biến động và dậy sóng. Trước thềm Quốc hội họp bàn về Luật Đặc khu đã khiến giá đất tại những địa phương này liên tục “lên đỉnh” chưa từng xảy ra trong lịch sử. Tình trạng phân lô bán nền, rao bán đất nông nghiệp diễn ra tràn lan khiến chính quyền địa phương phải đưa ra phương án “cấm” giao dịch. Tại Vân Đồn, giá đất ở thời điểm tháng 5/2018 đạt mức 60 triệu đồng/m²; Tương tự, giá đất ở Bắc Vân Phong cũng đẩy lên gấp 3 - 4 lần so với năm 2017; Trên đảo Phú Quốc, mức tăng chóng mặt từng ngày, có những giao dịch một lô đất sáng bán 5 tỷ đồng, nhưng đến chiều tối đã nhảy lên 15 - 17 tỷ đồng.

Trước những diễn biến “chóng mặt” trên, chính quyền các tỉnh Quảng Ninh, Kiên Giang, Khánh Hòa đã ban hành các lệnh hành chính như cấm giao dịch, chuyển đổi mục đích sử dụng, rà soát các văn phòng môi giới nhà đất và xử lý nghiêm những trường hợp môi giới nếu sai phạm.

Cùng với đó, các chuyên gia bất động sản cũng đưa ra những cảnh báo về tình trạng sốt đất ảo tại các khu vực quy hoạch thành đặc khu. Trên thực tế, đây chỉ là chiêu trò thổi giá của các cò đất.

Nhưng Quốc hội đã quyết định rút nội dung biểu quyết thông qua Dự án Luật Đặc khu. Không ít nhà đầu tư cá nhân không tỉnh táo “mua đúng đỉnh” đã ngậm trái đắng. Giá nhà đất đã lao dốc một cách thê thảm về đáy.

Đầu tư bất động sản “theo chân ông lớn”

“Ăn theo” các dự án bất động sản lớn là một bí quyết được nhiều người áp dụng thành công. Ví như dự án Khu đô thị Phú Mỹ Hưng - Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh. Bắt đầu từ năm 1993, từ một vùng đất 433 ha đầm lầy thành khu đô thị kiểu mẫu đầu tiên của cả nước. Khu đô thị được hình thành với ý tưởng thiết kế được mô phỏng từ các cảnh đẹp trên thế giới (Vịnh Singapore, Khu Kênh đào và phố Wall Street tại Mỹ, phố Causeway Bay ở Hồng Kông...). Sự phát triển Phú Mỹ Hưng đã làm thay đổi lớn hạ tầng giao thông, tiện ích xã hội của cả Quận 7. Theo đó rất nhiều dự án nhà ở của các chủ đầu tư khác “ăn theo” trở thành vệ tinh xung

quanh hưởng lợi và cũng là nhân tố dẫn dắt làm cho Quận 7 trở thành quận phát triển hiện đại và có giá nhà đất ngày càng đắt đỏ.

Donald Trump hiện là tổng thống nước Mỹ và ông cũng là ông trùm trong đầu tư bất động sản. Chiến lược đầu tư của ông là “Luôn sẵn sàng trả giá cao cho một mảnh đất tuyệt vời”. Ví dụ dự án kinh điển: Trump World Tower nằm cạnh trụ sở của Liên Hợp Quốc; Trump Tower tại số 5 Avenue, trung tâm của quận Manhattan hay tòa nhà Trump số 40 phố Wall - địa chỉ quen thuộc của các nhà tài phiệt và giới thượng lưu Hoa Kỳ.

Mặt khác ông Trump còn chủ động tạo ra vị trí tuyệt vời của bất động sản trong tương lai. Ví dụ điển hình là tòa Trump Place, trước khi thành công vang dội, vị trí vàng của dự án chỉ là một khu đất bỏ hoang tại khu vực dọc bờ sông Hudson (New York). Hay trước khi trở thành một trong những tòa nhà nổi tiếng nhất nước Mỹ, Trump World Tower chỉ là một trụ sở hai tầng nằm ngang trên con phố đối diện với khu Liên Hợp Quốc. Những người chủ cũ thậm chí đã quyết định bán nó để chuyển văn phòng của họ tới một vị trí tốt hơn, gần hơn với Trung tâm Thương mại của thành phố New York.

Ở Việt Nam chúng ta có Tập đoàn Vingroup với sự điều hành của tỷ phú Phạm Nhật Vượng là một thương hiệu bất động sản số 1, sở hữu những vị trí đặc địa bậc nhất trên cả

nước. Điển hình như: Tổ hợp dự án Vincom Center Bà Triệu, Vincom Center TP. HCM, Royal City, Times City, Vincom Village, Tòa nhà Landmark 81. Thương hiệu của Vingroup giờ đây đã nổi tiếng đến mức bất kể khu vực, địa phương nào có dự án của Vingroup thì ở đó bất động sản sẽ tăng giá. Những căn hộ, biệt thự, nhà phố của Vinhomes luôn được chào đón và được khách hàng trả giá cao để sở hữu.

Để đánh giá đúng vị trí nhà đất trong tương lai cần tổng hợp nhiều thông tin, kiến thức như: quy hoạch được duyệt, tình hình kinh tế - chính trị, chủ trương của Nhà nước và chính quyền địa phương, khả năng tài chính và uy tín của chủ đầu tư dự án.

Lấy vợ hiền hòa, làm nhà hướng nam

Với nhiều người vị trí ngôi nhà còn gắn với yếu tố phong thủy. Nói rộng là địa thế của nhà đất trong mối quan hệ với các yếu tố tự nhiên như: sông ngòi, ao hồ, đồi núi, biển và môi trường sống như gió, khí hậu.

Ví dụ, Thủ đô Hà Nội - đất Thăng Long xưa là: “đệ nhất đại huyết mạch đế vương quý địa” mà Cao Biền đã nêu cách nay gần 1.200 năm. Trong Chiếu dời đô của Vua Lý Thái Tổ năm 1010 cũng khẳng định đây là: *“Khu vực giữa trời đất, có được thế rồng cuộn hổ ngồi, chính vị đông tây nam bắc, tiện nghi phía trước là sông, phía sau là núi. Khu vực ấy rộng rãi bằng phẳng, đất ở đấy cao ráo sáng sủa, dân cư không bị ngập chìm tối tăm khổ sở, muôn vật thịnh vượng tốt tươi. Ngắm*

xem khắp nước Việt thấy đây là vùng đất có phong cảnh tốt đẹp nhất, thực là nơi trọng yếu cho bốn phương hội tụ, là đất kinh sư của kinh sư muôn đời”.

Với mỗi người thì vị trí phong thủy còn là yếu tố hướng nhà hợp với tuổi. Ví dụ: Hướng nhà tốt cho gia chủ tuổi Nhâm Tý (1972) là hướng đông nam: thu lại nhiều tài lộc, giúp gia chủ phát tài, tăng danh tiếng.

“Đất lành chim đậu”, con người cũng vậy, nơi nào có điều kiện thiên nhiên ưu đãi “mưa thuận gió hòa”, kinh tế phát triển “dễ làm ăn” thì người sẽ tìm về sinh sống. Giá trị căn nhà sẽ gia tăng theo tỷ lệ tăng mật độ dân số. Như một quy luật, ở nơi nào càng đông dân cư thì nhà đất ở nơi đó đều đắt giá.

Tóm lại, vị trí nhà đất là vô cùng quan trọng phải không bạn. Để chọn mua nhà có vị trí tốt bạn cần phải đi xem thực tế, để “tai nghe, mắt thấy” đánh giá hiện trạng. Không chỉ xem vị trí trên bản đồ, trên sổ đỏ, bản vẽ mà phải biết thực tế, nhiều khi bản vẽ thì đẹp lung linh nhưng thực tế thì hoang vu, đồng không mông quạnh. Đặc biệt là tìm mua nhà tại các dự án bắt đầu triển khai, bạn cần cảnh giác, kéo ăn nhăm “bánh vẽ”. Vị trí nhà đất cần phải đánh giá ở hiện tại và cả tương lai trong sự kết nối với cơ sở hạ tầng. Nếu nhà đất bạn quan tâm ở một khu vực mới (không phải nơi bạn đang sinh sống, làm việc) thì bạn cần dành nhiều thời gian, đi nhiều lần mới đánh giá đúng được.

TÌM HIỂU PHÁP LÝ

Bạn đã từng nghe nói pháp lý nhà đất? Hiểu một cách đơn giản là những quy định pháp luật điều chỉnh việc mua bán nhà đất. Khi bạn thực hiện việc mua bán nhà đúng luật thì quyền lợi của bạn được Nhà nước bảo vệ. Nếu bạn mua bán nhà sai luật thì rủi ro tiền mất, kiện mang.

Chính phủ đã từng thống kê, cho thấy lĩnh vực bất động sản chiếm “3 nhất”

Đó là: nhiều văn bản pháp luật điều chỉnh nhất, giá đắt nhất và tranh chấp, khiếu kiện nhiều nhất. Trong đó tranh chấp về mua bán nhà đất chiếm tới 70% tranh chấp liên quan đến bất động sản.

Kết quả thống kê các giao dịch nhà đất tại Ngân hàng phát triển nhà TP. HCM từ 1998 - 2001 cho thấy chỉ có 32% số giao dịch an toàn, còn lại 68% có rủi ro trong giao dịch. Đặc biệt rủi ro cao đối với các trường hợp: nhà đất hợp pháp, đủ thủ tục nhưng lại vướng quy hoạch, lộ giới, giải tỏa, nhà chưa hóa giá, chưa hợp thức hóa xây dựng, thừa kế chưa giải quyết xong về đồng sở hữu...

Giả sử, bạn đã tìm được một căn nhà có vị trí đắc địa như ý, giá hấp dẫn, nhưng căn nhà này lại chưa được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà (sổ hồng). Chủ nhà nói với bạn rằng hai bên mua bán theo hình thức “lập vi bằng” theo đó trả tiền, nhận nhà. Bạn có đồng ý không?

Về pháp lý muốn mua bán nhà phải đủ các điều kiện

Theo Luật Nhà ở (năm 2014), Điều 118 - Giao dịch về mua bán, tặng cho nhà ở thì nhà ở phải có đủ điều kiện sau đây: a) Có Giấy chứng nhận theo quy định của pháp luật (sổ hồng), trừ một số trường hợp; b) Không thuộc diện đang có tranh chấp, khiếu nại, khiếu kiện về quyền sở hữu; đang trong thời hạn sở hữu nhà ở đối với trường hợp sở hữu nhà ở có thời hạn; c) Không bị kê biên để thi hành án hoặc không bị kê biên để chấp hành quyết định hành chính đã có hiệu lực pháp luật của cơ quan nhà nước có thẩm quyền; d) Không thuộc diện đã có quyết định thu hồi đất, có thông báo giải tỏa, phá dỡ nhà ở của cơ quan có thẩm quyền.

Điều kiện pháp lý tiếp theo phải đáp ứng khi mua bán nhà đó là: thủ tục mua bán phải đúng quy định. Ví dụ: Hợp đồng mua bán nhà phải được ký kết và chứng thực bởi công chứng viên (công chứng hợp đồng mua bán nhà). Sau đó phải nộp hồ sơ đăng ký việc chuyển nhượng tại văn phòng đăng ký đất đai, nộp thuế trước bạ và thuế thu nhập cá nhân (nếu có). Đến khi sổ hồng đã cập nhật tên người mua mới hoàn tất thủ tục pháp lý theo quy định.

Giao dịch mua bán nhà không thành hoặc phát sinh tranh chấp, kiện tụng hầu hết đều xuất phát từ việc không đảm bảo yếu tố pháp lý. Vậy nên đúng pháp lý là yếu tố không thể thiếu trong giao dịch mua bán nhà.

Trên thực tế các bên mua bán thường coi trọng và quan tâm nhiều đến yếu tố vị trí và giá cả của căn nhà mà xem nhẹ yếu tố pháp lý nên hậu quả là giao dịch đổ bể hoặc tranh chấp thiệt hại nặng nề, mất mát hàng chục, hàng trăm tỷ đồng. Hơn 18 năm qua, là một luật sư chuyên ngành bất động sản, tôi đã đồng hành giải quyết hậu quả, gỡ rối cho hàng ngàn khách hàng. Tôi rất thấm thía điều này! Tôi muốn giúp các bạn tránh vết xe đổ và gặt hái thành công.

Văn bản pháp luật quy định về giao dịch nhà ở thì quá phức tạp, gồm: Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Thương mại và Bộ luật Dân sự; đồng thời là hàng trăm nghị định hướng dẫn luật. Nhưng với kinh nghiệm nhiều năm tư vấn cho khách hàng tôi sẽ chắt lọc, gạn lọc với thực tế để bạn dễ dàng nắm bắt. Tôi sẽ chia sẻ kỹ hơn vấn đề pháp lý trong giao dịch mua bán nhà tại Chương 2 - Mua bán nhà hiện hữu và Chương 3 - Mua bán nhà “trên giấy”. Bạn sẽ cảm thấy pháp lý nhà đất cũng “đơn giản” sau khi đọc xong cuốn sách này.

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ

Là người mua nhà, giá cả là điều mà bạn quan tâm đầu tiên? Hay sau khi bạn cảm thấy ứng về vị trí và yên tâm về pháp lý của căn nhà thì mới bắt đầu quan tâm đến giá cả?

Còn bên bán thì bán giá nào là câu hỏi đau đầu đúng không? Giá căn nhà phụ thuộc vào quy luật cung cầu và quy luật giá trị. Tôi sẽ giúp bạn hiểu hơn và vận dụng vào thực tế.

Quy luật cung cầu

Khi cung cao (nhiều người bán) và cầu thấp (ít người mua) thì giá sẽ giảm và ngược lại ít người bán (cung thấp), nhiều người mua (cầu cao) thì giá sẽ tăng. Ví dụ: cùng một căn nhà khi thị trường nóng - nhiều người muốn mua thì giá sẽ tăng; ngược lại, khi thị trường lạnh - nhiều người muốn bán thì giá giảm.

Các nhà đầu tư luôn tìm mọi cách để dự đoán thị trường, nhưng thực tế thị trường tăng hay giảm phụ thuộc vào quá nhiều yếu tố như: kinh tế, chính trị, hạ tầng, chính sách, dòng tiền, tâm lý đám đông, truyền thông... Thường chẳng theo một quy luật nhất định nào và rất khó đoán. Có một câu nói rất hay về dự đoán thị trường là: “Mọi dự đoán đều dựa vào thông tin trong quá khứ mà tương lai thì không phải là quá khứ”. Nếu bạn là nhà đầu tư nhà đất thì tất nhiên bạn phải nỗ lực dự đoán thị trường để mua lúc “lạnh” và bán lúc “nóng” kiếm lời. Còn bạn mua nhà để ở thì nên theo quy luật giá trị dưới đây và tránh mua lúc thị trường “bong bóng - giá tăng quá cao vượt xa giá trị” là tốt rồi.

Quy luật giá trị

Giá cả của căn nhà luôn tăng hoặc giảm tương ứng với giá trị của nó. Giá trị của căn nhà gồm: giá trị sử dụng (để ở, để kinh doanh) và giá trị sinh lời (tiền cho thuê, tăng giá theo thời gian). Ví dụ: một căn nhà có giá trị sử dụng cao khi môi trường sống trong lành, an ninh, được hưởng nhiều tiện

ích công viên, trường học, đi lại thuận lợi thì giá cao; hay căn nhà mặt phố tại nơi trung tâm buôn bán thuận lợi cho kinh doanh hoặc cho thuê được nhiều tiền thì giá cao; ngược lại, ngôi nhà tại nơi hoang vắng bất tiện khi ở và sử dụng thì giá thấp là đương nhiên.

Để định giá được căn nhà cần căn cứ vào giá thị trường và giá trị phi thị trường. Đối với tòa nhà lớn có vị trí và đặc điểm độc nhất vô nhị thì việc định giá trở nên khó khăn và cần nhờ đơn vị thẩm định giá chuyên nghiệp để định giá tòa nhà.

Đối với những căn nhà vừa và nhỏ có nhiều sản phẩm cùng loại để so sánh, và tìm hiểu giá thị trường thì bạn có thể tự định giá bằng các cách sau đây:

So sánh là cách phổ biến để biết căn nhà là đắt hay rẻ

So sánh với sản phẩm cùng khu vực, ví dụ như: cùng hẻm, cùng đường hoặc cùng phố, hoặc cùng phường hoặc cùng tòa nhà chung cư hoặc trong cùng một dự án. Đây là cách so sánh chính xác nhất tuy nhiên trong nhiều trường hợp không có ngôi nhà tương tự chào bán để so sánh.

So sánh với sản phẩm khác khu vực, như các quận huyện, thành phố khác nhau, nhưng có cùng đặc điểm tương ứng như: hạ tầng giao thông, tiện ích công cộng, trường học, bệnh viện, siêu thị, công viên, môi trường sống hoặc cùng loại sản phẩm như: căn hộ hoặc nhà phố hoặc biệt thự. Việc

so sánh giá nhà tại các khu vực khác nhau thì độ chính xác thấp hơn.

Bạn có thể tìm hiểu giá chào bán của nhà đất cùng khu vực hoặc khác khu vực trên những chuyên trang mua bán bất động sản. Đây là cách dễ dàng nhưng thông tin thường có độ chính xác thấp.

Bạn có thể tới các văn phòng môi giới nhà đất trong khu vực để tham khảo giá hoặc có thể chạy xe vòng vòng tìm chủ treo biển bán nhà để hỏi. Cách này tốn nhiều công sức nhưng độ chính xác cao bởi “tai nghe, mắt thấy”. Đương nhiên để biết chính xác giá trị căn nhà bạn phải mất rất nhiều công sức tìm hiểu thị trường và đi xem thực tế.

Giá trong quá khứ và giá kỳ vọng trong tương lai?

Câu hỏi này rất quan trọng đối với những người mua nhà để đầu tư. Cần có cái nhìn xa trông rộng để biết mình đang mua vào thời điểm nào của thị trường. Cũng giống như chơi chứng khoán, ai cũng muốn mua được nhà lúc thị trường xuống thấp “đáy” và bán nhà lúc thị trường tăng giá cao “đỉnh”. Nhưng đâu là “đáy”, đâu là “đỉnh”? Đây luôn là câu hỏi hóc búa và câu trả lời luôn mang tính dự đoán.

Điểm khác biệt của giá trị căn nhà so với các sản phẩm hàng hóa khác là tính phụ thuộc vào các bất động sản liên kề. Trong khu tôi ở, từ ngày có Trung tâm thương mại - VinMart thì quán xá vây quanh, đông vui nhộn nhịp, đường phố rực rỡ ánh đèn và giá nhà tăng vọt.

Trong tương lai nếu hạ tầng giao thông, hạ tầng xã hội thay đổi theo hướng thuận tiện, tốt đẹp hơn thì giá nhà cũng tăng tương ứng. Đây chính là mấu chốt của chiêu hay thường dùng “đầu tư mua nhà đất và chờ ăn theo hạ tầng”. Vậy nên dự đoán giá nhà trong tương lai luôn đồng hành với dự đoán hạ tầng trong tương lai.

Tìm hiểu giá cho thuê để suy đoán giá trị căn nhà

Đây cũng là một cách hay. Nhà cho thuê được giá cao thì giá trị căn nhà đó cao, bởi căn nhà tạo ra thu nhập. Mặt khác chỉ khi căn nhà có vị trí tốt, ở trung tâm, thuận lợi cho việc buôn bán, sinh sống thì mới có giá cho thuê cao. Bạn có thể lấy thu nhập cho thuê/năm so sánh với giả thiết số tiền mua nó đem gửi ngân hàng hưởng lãi/năm. Nếu tiền thuê tương đương với tiền lãi thì đương nhiên mua nhà lấy tiền thuê an toàn hơn gửi tiết kiệm và còn có cơ hội tăng giá nhà theo thời gian.

Còn một số cách hay để định giá nhà đất như: Dựa theo giá nhà đất của Nhà nước; Nhờ nhà môi giới tư vấn giá; Định giá thông qua ngân hàng. Bạn nên tìm hiểu chi tiết trong quyển ***Cẩm nang Mua bán đất***.

Cuối cùng “**giá trị nhà căn nhà nằm trong mắt người mua**”, giá nhà có hợp lý không tùy thuộc vào ý thích của bạn. Mỗi người một ý thích, ví như: hợp hướng, gần chỗ đi làm, gần nhà bạn gái, có bể bơi, gần trường học của con, phòng khách đẹp... Bạn thích thì mua, bạn chán thì bán chẳng cần

tính nhiều, đúng không? Cuộc sống vốn cũng đơn giản, quyết đi bạn.

Bạn còn nhớ câu chuyện của Tèo “Lần đầu tiên làm chuyện ấy” không? Nếu Tèo biết và sử dụng BÍ MẬT 3 I này: Đánh giá vị trí, Tìm hiểu pháp lý, rồi Xác định giá trị thì mọi việc dễ dàng phải không.

Tèo đã xem nhẹ bước Tìm hiểu pháp lý mà chỉ tập trung vào giá rẻ dẫn đến giao dịch đổ bể, tiền mất, kiện mang. Còn nhiều người giống Tèo lắm và cũng khác Tèo ở chỗ, họ mất số tiền lên tới hàng chục tỷ đồng chỉ vì không đánh giá một cách đầy đủ, thận trọng cả ba yếu tố: Vị trí, Pháp lý, Giá trị khi mua bán, đầu tư nhà đất.

CÁC CHIÊU TRÒ TRONG MUA BÁN NHÀ

Trò chơi cũng lắm công phu, huống hồ là việc mua bán một căn nhà. Bán nhà - một tài sản rất lớn, quả không dễ dàng. Để người mua xuống tiền tỷ, bên bán hoặc môi giới luôn phải dùng “nghệ thuật bán hàng”. Mặt khác, “mưu hèn, kế bẩn” cũng thường được sử dụng trong giao dịch bất động sản. Bạn cần nhận diện đâu là “nghệ thuật”, đâu là “chiêu trò” trong mua bán nhà. Sau đây là một số các chiêu trò rất phổ biến khiến hàng ngàn người đã “sập bẫy”.

HẾT HÀNG

Chuyện Mít “lướt sóng”

Suốt mấy tháng trời Mít quan tâm tìm hiểu các dự án căn hộ để “đầu tư lướt sóng”. Ngày ấy cũng đến, Mít nhận được cuộc gọi chào bán căn hộ tại dự án Blue Dream tại Quận 2, Thành phố Hồ Chí Minh. Ngay sau đó thông tin catalog về căn hộ được gửi tới Zalo cho Mít. Xem xong, Mít thấy hứng thú vì nhà thiết kế đẹp, dự án lớn nhiều tiện ích, nằm ngay cạnh dòng sông Sài Gòn thơ mộng. Đặc biệt, chủ đầu tư là một thương hiệu lớn, công trường đã khởi công và xây dựng suốt ngày đêm.

Ngặt nỗi Mít thấy giá cao quá, đầu tư không chắc lời, nên Mít còn đắn đo... Chẳng vội gì, để cập nhật tình hình cái đã.

Môi giới thì rất tận tình, hôm sau thông báo cho Mít căn đó đã bán rồi. Mít lại chọn căn khác rồi lại được báo là hết hàng.

Mít bắt đầu cảm thấy “nóng ruột” vì lỡ mất cơ hội đầu tư tốt. Mít lại nhận được thông báo giờ mua lại đã chênh lên 50 triệu đồng.

Vậy là “hàng rất hot”, nhiều người muốn đầu tư, lướt sóng rất khả quan... Mít quyết định đặt mua ngay một căn.

Sáu tháng trôi vèo, hạn nộp tiền tiếp lại đến... bí tiền rồi... lướt sóng kiếm lời thôi. Mít quyết định báo môi giới chào bán...

Môi giới báo với Mít rằng: Giờ rất nhiều người muốn bán lại vì sắp nhận nhà mà không có tiền nộp tiếp, chủ đầu tư cũng đang bán ra nên khó lắm anh à. Giờ bán lỗ tầm 200 triệu anh chịu không!

Mít gào lên: Sao từ lúc mở bán đã báo “là hết hàng” (!) mà giờ chủ đầu tư vẫn còn hàng bán?

Môi giới: Em đâu biết, có thể đó là chiêu bán hàng của chủ đầu tư anh à!

Bình luận: Ai cũng muốn sở hữu những thứ quý giá đúng không bạn? Mà cái gì khan hiếm sẽ trở nên quý giá và thúc đẩy người ta muốn có nó. Cuộc sống có những thứ rất có giá trị nhưng vì nó sẵn có nên người ta không thấy quý. Ví như không khí “ô-xi” nếu thiếu không thở được trong 3 phút bạn có thể chết liền. Nhưng vì không khí luôn có sẵn quanh ta nên chẳng ai muốn bỏ tiền mua nó.

Vì vậy, chủ đầu tư, nhà môi giới thường bằng nhiều cách như: xuất ngoại giao, đặt chỗ, đăng ký mua, bốc thăm... tạo ra sự “khan hiếm giả” để làm cho khách hàng tăng ham muốn sở hữu sản phẩm và nhanh chóng xuống tiền. Chào bán thành nhiều đợt, mỗi đợt với số lượng nhà hạn chế để luôn “hết hàng” là một chiêu rất lợi hại thuyết phục người mua.

Bạn tỉnh táo đánh giá nhé, xem hết hàng thật hay chỉ là “chiêu”. Đừng nghĩ “sản phẩm quý” nên hết hàng và vội vàng “ôm hàng dờm”.

CHIM MỒI

Bạn đã xem cách bắt chim sẻ bao giờ chưa? Này nhé, người thợ giăng một cái lưới được xếp gọn gàng và nguy trang cỏ phía trên để không thể phát hiện. Một nắm lúa được tung ra. Một chú chim sẻ “chim mồi” bị buộc chân bằng một sợi cước vừa ăn lúa vừa kêu riu rít gọi bạn. Những chú chim sẻ trong vùng thấy bạn gọi bay tới, lại thấy có lúa liền sà vào cùng ăn. Chỉ chờ có thế, người thợ sẵn giật lấy, mảnh lưới bật lên, bắt gọn đàn chim sẻ. Vậy đấy, hành động theo tiếng gọi của bầy đàn là thói quen của các loài động vật, trong đó có cả động vật cấp cao “con người”.

Hiệu ứng chim mồi được sử dụng rộng rãi trong việc bán hàng hóa, thậm chí nó còn được coi là nghệ thuật bán hàng. Trong chào bán bất động sản người ta cũng thường xuyên sử dụng “chim mồi”.

Mời bạn nghe chuyện của Mơ ngộ lắm!

Mơ đang tìm kiếm mua một căn nhà. Cả tháng nay tìm kiếm thông tin mà cũng chưa ưng căn nào. Chợt Mơ nhận được cuộc điện thoại chào mời căn hộ vị trí trung tâm, giá hấp dẫn, mua đầu tư hay ở đều tốt. Nghe hấp dẫn, ngày mai mở bán.

Mơ được các nữ nhân viên xinh đẹp chào đón từ ngoài cổng, dẫn vào bàn như thượng khách. Hội trường hoành tráng cả trăm người tới dự.

Phần giới thiệu dự án bắt đầu, những hình ảnh căn nhà đẹp lung linh được phối cảnh trong một tổng thể kết nối đầy tiện ích. Đúng là đẹp như trong tranh!

Tiếp đến là những nhận định thị trường. So sánh giá của những dự án tương tự trong khu vực cho thấy giá bán căn nhà rất tốt, rất cạnh tranh.

Mơ thấy trong lòng phấn chấn nhưng vẫn xác định còn phải tìm hiểu chứ, hôm nay chỉ là: “Đi chơi xem thế nào”.

Phần mở bán bắt đầu, thật bất ngờ chủ đầu tư công bố đã nhiều người đặt chỗ trước, nay chỉ còn mở bán có 30 căn. Hội trường thì có tới cả trăm người đang chờ đợi. Mơ bắt đầu thấy dao động, có lẽ đây là cơ hội tốt.

Cả chục người đã chạy lên đăng ký, xuống tiền. Nộp tiền mặt, cà thẻ, chuyển khoản đều được nhân viên hỗ trợ hết mình.

Em tư vấn xinh đẹp, thì thầm vào tai Mơ: “Anh chớp cơ hội đi, chỉ có hôm nay mới có chiết khấu giảm giá 5%”.

Số người ở dưới vẫn đang đổ lên đăng ký, nộp tiền mặt. Mơ cảm thấy bồn chồn, lo lắng mất cơ hội.

Em môi giới bồi thêm: “Anh chốt đi sau không mua thì em bán lại cho. Lời chắc”. Mơ lao lên đăng ký và chuyển khoản liền 100 triệu. Hợp đồng đặt cọc được đưa ra cho Mơ ký và hẹn thanh toán đợt 1 trong vòng 05 ngày tới.

Sau mấy tháng rồi mà dự án vẫn im lìm “án binh bất động”, chẳng thấy triển khai như bữa tuyên bố trong lễ mở bán. Mơ tìm hiểu mới biết chủ đầu tư vẫn đang quảng cáo bán nhà đầy trên mạng. Nhiều người đã mua như Mơ đang chào bán lại với giá thấp hơn của chủ đầu tư. Mơ nhớ ra em môi giới xinh đẹp có hứa sẽ bán lại cho mình kiếm lời. Mơ liền bấm điện thoại... “Số máy quý khách gọi hiện không có”.

Giờ thì Mơ đã hiểu là mình dính kế “Chim Mồi”. Những người lao lên trước đăng ký, xuống tiền cọc hầu hết là: “quân của chủ đầu tư”.

KHỞI CÔNG HOÀNH TRÁNG

Năm 2011, lễ khởi công siêu dự án “Happyland - sứ xở hạnh phúc” tại Long An có diện tích 338 ha. Với kế hoạch sau 3 năm (quý IV/2014) sẽ hoạt động, với quy mô số một Đông Nam Á và dự kiến đầu tư tới 2,2 tỷ USD.

Dự án bao gồm một sân golf 336 ha, khu biệt thự cao cấp 1 chiếm 340 ha, khu biệt thự cao cấp 2 chiếm 222 ha, khu resort chiếm 350 ha, trung tâm đô thị chiếm 152 ha, khu công viên vui chơi chiếm 105 ha, khu phức hợp thể thao chiếm 146 ha, casino chiếm 107 ha, trường đua ngựa chiếm 144 ha...

Theo chủ đầu tư, hàng trăm công trình giải trí hiện đại ở công viên như trung tâm thương mại, công viên nước, công viên phim trường, vũ trường, sân khấu trong và ngoài trời,

nhà hàng, chợ nổi, trung tâm văn hóa Việt Nam, bảo tàng nghệ thuật, khách sạn tiêu chuẩn 7 sao, khu đô thị liền kề... sẽ là “xứ sở hạnh phúc” cho tất cả mọi người.

Trong buổi lễ khởi công vô cùng hoành tráng có cả Phó thủ tướng về dự và phát biểu. Theo sau lễ khởi công đầy ấn tượng, rất nhiều nhà đầu tư tổ chức, cá nhân đã đổ về dự án hợp tác đầu tư và mua bất động sản.

Thật bất ngờ là sau đó Happyland rơi vào nợ nần. Cơ quan thi hành án tỉnh Long An cưỡng chế kê biên thu hồi phát mại một số khu đất. Dự án đầy tai tiếng, đình trệ suốt 7 năm. Mới đây (2019) khu phức hợp giải trí HappyLand đang tái khởi động lại nhưng vẫn chưa biết khi nào dự án sẽ thành hiện thực như tuyên bố vào ngày khởi công⁽¹⁾.

Bình luận: Còn rất nhiều những dự án bất động sản khác đã khởi công cùng với những “bản vẽ long lanh, kế hoạch hoành tráng”. Truyền thông rộng khắp trước và sau lễ khởi công để thu hút các nhà đầu tư xuống tiền, tạo nên “cơn sốt cục bộ trong thời gian ngắn”. Nhưng sau đó “dự án trùm mền” và khách hàng trở thành “người mắc kẹt”. Một số chủ đầu không đủ năng lực tài chính và kinh nghiệm làm dự án; chỉ có tài “làm bánh vẽ”. Sau đó sử dụng sự kiện khởi công như một chiêu trò để bán hàng, thu tiền.

1. Nguồn: <https://vietnamnet.vn>.

THÍNH THƠM - LỢI NHUẬN

Sau nhiều năm đầu tư nhà đất, Kỳ cũng kiếm được khá tiền. Với kinh nghiệm của mình, Kỳ rất tự tin với những cơ hội mới. Năm 2015, Kỳ được giới thiệu đầu tư căn hộ dịch vụ (condotel) tại dự án Bavico International Hotel Nha Trang. Sau chuyến du ngoạn thăm dự án và thành phố biển Nha Trang đầy tiềm năng du lịch, Kỳ thấy thích thú. Vị trí của khách sạn rất đẹp, chủ đầu tư cũng tên tuổi với nhiều dự án lớn ở Nha Trang và Đà Lạt.

Quan trọng hơn chủ đầu tư đưa ra cam kết quá hấp dẫn: sở hồng - sở hữu căn hộ lâu dài; chủ đầu tư sẽ quản lý cho thuê với cam kết lợi nhuận lên đến 15%/năm. Kỳ tính nhanh, chỉ sau 7 năm đã thu hồi toàn bộ vốn và được lãi căn condotel. Tại vị trí đắc địa của thành phố biển nổi tiếng thế giới thì căn condotel của Kỳ ngày càng trở nên đắt giá là điều chắc chắn. Với tính toán vậy, Kỳ đã quyết xuống tiền mua liền 05 căn condotel với tổng giá trị gần 10 tỷ đồng.

Bavico International Hotel Nha Trang được xây dựng một cách nhanh chóng và đi vào hoạt động. Nhưng thật bất ngờ, chủ đầu tư “trở mặt” trong suốt 3 năm khách sạn hoạt động, không trả bất kỳ khoản lợi nhuận nào như đã cam kết trong hợp đồng.

Cùng đường, năm 2019 Kỳ cùng hàng trăm khách hàng đã căng băng rôn biểu ngữ đòi quyền lợi, gửi đơn cầu cứu tổ giác tới các cơ quan chức năng. Buồn thay! Tổng giám

đốc - ông Đinh Tiến Sử bị khởi tố về tội “lừa đảo chiếm đoạt tài sản”. Theo kết luận điều tra, ông Sử có hành vi gian dối trong việc bán căn hộ du lịch thuộc dự án khách sạn Bavico Đà Lạt và khách sạn Bavico Nha Trang đang thế chấp tại Ngân hàng TMCP Quân đội cho nhiều người, chiếm đoạt nhiều tỷ đồng.⁽¹⁾

Kỳ như người mất hồn, toàn bộ tài sản 10 tỷ đồng sau bao năm làm ăn tích cóp, giờ “hồi sau chưa rõ”. Thật là “đen đũi” cho Kỳ!

Bình luận: Trong những năm gần đây phong trào đầu tư mua biệt thự nghỉ dưỡng hoặc condotel phát triển mạnh. Các chủ đầu tư đua nhau đưa ra mức lợi nhuận hấp dẫn từ 12% - 15%, trong vòng 5 - 10 năm; kèm theo 15 ngày nghỉ miễn phí trong năm để thu hút khách hàng xuống tiền. Rồi khi khu du lịch đi vào hoạt động không hiệu quả thì một số chủ đầu tư tìm cách giảm ngày nghỉ miễn phí hoặc thu thêm tiền đầu tư trang thiết bị hoặc quỵt tiền lợi nhuận.

Mặt khác, về pháp lý hiện nay còn nhiều vướng mắc trong việc xác định loại nhà và thời hạn sở hữu khi cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà (sổ hồng). Nhiều dự án hiện nay đã hoàn thành xây dựng nhà, kinh doanh nhiều năm nhưng vẫn chưa được cấp sổ hồng vì vướng pháp lý.

1. Nguồn: <https://baomoi.com/ong-chu-khach-san-bavico-dinh-tien-su-bi-bo-quoc-phong-truy-na-dac-biet-da-sa-luoi/c/33169356.epi>.

Hay như thành phố Đà Nẵng vừa qua, sau khi thanh tra đã đưa ra phương án thu hồi một số sổ đỏ đã cấp cho căn hộ condotel với thời hạn lâu dài và cấp lại sổ đỏ chỉ còn thời hạn 39 năm. Bởi dự án phát triển trên đất có mục đích sản xuất - kinh doanh - thương mại - dịch vụ, trong đó có căn hộ condotel.

Một số chủ đầu tư, đơn vị môi giới dùng chiêu “cam kết lợi nhuận” khác nữa như: cam kết mua lại sau một thời gian ngắn (từ 6 - 12 tháng) với mức lợi nhuận cao gấp 4 - 5 lần tiền gửi ngân hàng. Sau đó dự án tiến triển tốt, thị trường tăng giá, mua lại có lời thì họ mua. Ngược lại dự án có chuyện, mua lại lỗ thì họ không thực hiện cam kết. Cảnh giác bạn nhé.

Tất nhiên, thực tế vẫn có những chủ đầu tư thực hiện đúng cam kết trả lợi nhuận cao. Chúc các bạn may mắn!

LÃNG NHẲNG VI BẰNG

Bạn nhớ câu chuyện “Lần đầu tiên làm chuyện ấy” của Tèo chứ. Vợ chồng Tèo đã đổ bể tại văn phòng thừa phát lại, khi các bên tiến hành lập vi bằng mua bán nhà đất. Giờ tôi giải thích cho bạn hiểu rõ về giá trị pháp lý của vi bằng nhé.

Vi bằng là văn bản do thừa phát lại lập, ghi nhận sự kiện, hành vi được dùng làm chứng cứ trong xét xử và trong các quan hệ pháp lý khác.

Nghị định số: 7821/VBHN-BTP, Điều 25 quy định: “Thừa phát lại có quyền lập vi bằng đối với các sự kiện, hành vi theo

yêu cầu của đương sự, **trừ các trường hợp** thuộc thẩm quyền công chứng của tổ chức hành nghề công chứng hoặc thuộc thẩm quyền chứng thực của ủy ban nhân dân các cấp”.

Theo luật, hợp đồng mua bán nhà đất thuộc thẩm quyền của văn phòng công chứng và ủy ban nhân dân cấp xã chứng thực nên không được phép lập vi bằng.

Thời gian gần đây, khi thị trường bất động sản nóng sốt, nhiều “đầu nậu” đã quảng cáo, bán nhà, đất thông qua hình thức lập “công chứng vi bằng”. Nhiều người thiếu hiểu biết lầm tưởng văn phòng thừa phát lại cũng có thẩm quyền công chứng giấy tờ pháp lý trong giao dịch nhà đất như các văn phòng công chứng. Hậu quả, nhiều người đã bị các “đầu nậu” lừa đảo bán đất không có giấy chủ quyền, nằm trong khu quy hoạch, bị thế chấp ngân hàng. Thường là chủ nhà hoặc môi giới biết nhà đất không đủ điều kiện để tiến hành công chứng hợp đồng mua bán nên “lừa” người mua sang hình thức lập vi bằng.

Trước tình trạng nhiều người mua nhà đã “dính lừa” bởi sự nhập nhằng của vi bằng, Sở Tư pháp TP. HCM vừa có văn bản gửi các văn phòng thừa phát lại đề nghị: “Tất cả các văn phòng thừa phát lại trên địa bàn TP. HCM **không được** cố tình lập vi bằng việc mua, bán nhà đất thông qua hình thức ghi nhận việc giao nhận nền, lập vi bằng ghi nhận việc giao nhận tiền để che giấu mục đích không phù hợp với quy định của pháp luật”.

Đồng thời, các văn phòng thừa phát lại cũng **không được** lập vi bằng xác nhận sự kiện, hành vi liên quan đến đất đai, tài sản không có giấy chứng nhận quyền sử dụng, quyền sở hữu theo quy định của pháp luật nhằm chuyển quyền sử dụng và quyền sở hữu cho người khác.

Giờ chắc bạn đã hiểu rõ rồi chứ. Tránh xa cái bẫy “lập vi bằng khi mua bán nhà đất”.

TRÁNH XA “CÒ NHÀ ĐẤT”

Nghề môi giới nhà đất giờ đây đã trở nên phổ biến. Vai trò của môi giới là kết nối cho người mua, người bán gặp nhau và hỗ trợ hoàn tất giao dịch mua bán. Mục đích của người môi giới là: “chốt khách” - có giao dịch mua bán để hưởng phí môi giới. Có nhiều người hành nghề chuyên nghiệp, giữ gìn uy tín để kiếm tiền lâu dài, thì ngược lại cũng có những người làm ăn chộp giật. Vì muốn có phí môi giới nên họ hành động bất chấp đạo đức, pháp luật như: che giấu thông tin “tốt đẹp phô ra, xấu xa đậy lại”, đưa ra thông tin sai sự thật về nhà đất để người mua tin tưởng là “hàng tốt” và xuống tiền.

“Cò nhà đất” có lẽ là một cụm từ được dùng khá phổ biến để chỉ người giới thiệu mua bán nhà đất. Nhưng thường với ý thiếu tôn trọng, coi thường cần cảnh giác bởi nó liên tưởng tới từ “cò mồi”. Cò mồi chỉ kẻ chuyên dẫn dắt người khác vào những trò bịp bợm, ví như con cò làm chim mồi để đánh lừa

đồng loại bay đến mà mắc bẫy đã sắp sẵn. Bạn dễ dàng tìm thấy những tin bài nói xấu về cò nhà đất khi tìm (Google) các từ khóa: “cò thổi giá nhà đất”, “mánh lữa tinh vi của cò đất”, “chiêu trò của cò đất”. Có kết quả tìm kiếm qua Google, bạn hãy đọc các bài viết, xem các video này để nhận diện những đặc điểm, chiêu trò phổ biến của cò nhà đất để tránh xa.

Cò nhà đất thường tìm cách để dụ dỗ người mua nhà như: chào hàng sai sự thật, che giấu thông tin, đưa ra các giấy tờ pháp lý giả mạo, tung tin đồn sai về quy hoạch như mở đường, dự án. Thậm chí cò nhà đất còn hợp tác với nhau đóng giả người mua, người bán tạo “giao dịch ảo”, “tăng giá ảo” để đánh lừa người mua thật. Nhìn chung “cò nhà đất” thường bất chấp pháp luật, đạo đức, tìm mọi cách dụ dỗ người mua để “chốt khách” kiếm tiền môi giới. Nên bạn hãy cảnh giác và tránh xa cò nhà đất kéo không lại bị “sập bẫy”.

CÁCH CHỌN NHÀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN UY TÍN

Lời khuyên của Rich Casto - người sáng lập Công ty bất động sản Real Estate Coaches khuyên rằng: “Hãy sáng suốt lựa chọn cho mình một nhà môi giới bất động sản tài năng”. Người đó phải giỏi cả ba điều sau: Kiến thức về thị trường, Kỹ năng thương lượng và Chiến lược đặt giá.

Thế mạnh nhà của môi giới bất động sản là thông tin. Bạn là người bán, bạn có thể tự đăng quảng cáo nhưng bạn thường không biết trang website nào hiệu quả, kênh nào phù hợp. Bạn là người mua, bạn có thể tự tìm qua Google, nhờ bạn bè giới thiệu nhưng thường có được những thông tin hạn chế, kém chất lượng. Nhà môi giới tìm kiếm và nắm giữ thông tin nhà đất là công việc hằng ngày của họ. Họ có mạng lưới kết nối rộng khắp trong khu vực hoạt động, có kinh nghiệm tìm kiếm và sàng lọc thông tin nên họ có nhiều thông tin chất lượng về nhà đất. Họ có khả năng tìm kiếm và chọn lọc nhà đất đúng theo yêu cầu của bạn. Vậy bạn nên tìm đến nhà môi giới để khai thác những thông tin quý giá của họ.

Môi giới bất động sản hiện nay ở Việt Nam đã trở thành một nghề nghiệp được pháp luật công nhận. Đã có rất nhiều những doanh nhân thành đạt trong nghề môi giới bất động sản. Tiêu biểu là ông Lương Trí Thìn - Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Tập đoàn Đất Xanh. Ông Thìn bắt đầu từ một người môi giới bất động sản, tới mở Văn phòng môi giới bất động sản, rồi nhanh chóng đưa Tập đoàn Đất Xanh trở thành một thương hiệu nổi tiếng trong lĩnh vực đầu tư, môi giới bất động sản.

Theo Luật Kinh doanh bất động sản, Điều 62 thì: “1. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản”; “2. Cá nhân có quyền kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập

nhưng phải có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản”. Vậy khi bạn sử dụng nhà môi giới bạn nên nói họ cho xem Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, qua đó đánh giá tính hợp pháp và chuyên nghiệp của họ.

Vai trò, nhiệm vụ của người môi giới bất động sản cũng được quy định tại Điều 63 như sau: “1. Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký hợp đồng; 2. Đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến các thủ tục mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản; 3. Cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản”.

Sự thật, khi bạn tìm được nhà môi giới chuyên nghiệp, uy tín thì họ sẽ hỗ trợ đắc lực cho bạn trong suốt quá trình mua bán, cung cấp cho bạn nhiều thông tin quý giá về thị trường, sản phẩm và thủ tục pháp lý. Đặc biệt nhà môi giới sẽ giúp bên mua và bên bán dễ dàng đàm phán hơn bởi việc trả giá thông qua môi giới. Bên bán khi nhờ môi giới thì sẽ dễ dàng bán nhà được nhanh hơn, giá tốt hơn. Bên mua nhờ môi giới tìm kiếm sản phẩm sẽ nhanh chóng và có sản phẩm phù hợp với nhu cầu. Tiền hoa hồng môi giới thường là bên bán (chủ sở hữu nhà đất) trả, bên mua nhà không phải trả phí. Mức hoa hồng môi giới thường từ 1% đến 3% giá bán căn nhà và tùy theo thỏa thuận.

Bạn là người bán nhà, gửi bán giá nào? Đương nhiên môi giới thường muốn bạn gửi giá thấp cho dễ bán. Môi giới bán thường nói về nhược điểm của căn nhà. Bạn hãy hỏi họ về những ưu điểm, qua câu trả lời của nhà môi giới, bạn có thể đánh giá được họ.

Bạn là người đang tìm kiếm mua nhà? Môi giới thường nói về những ưu điểm của căn nhà họ giới thiệu. Bạn hãy hỏi họ về những nhược điểm của căn nhà, qua câu trả lời của nhà môi giới bạn có thể đánh giá được họ. Để nhà môi giới phục vụ tốt, bạn cần nói rõ mục đích mua nhà, như: Để ở hoặc đầu tư chờ tăng giá hoặc cho thuê; Bạn muốn mua nhà khoảng bao nhiêu tiền; Bạn đang đi làm ở đâu, con bạn học trường nào; Các sở thích của bạn liên quan đến căn nhà... Bạn càng chia sẻ rõ ràng mong muốn của bạn về “ngôi nhà mơ ước” thì nhà môi giới sẽ giúp bạn tìm kiếm một cách hiệu quả.

Tìm được nhà môi giới khách quan bạn sẽ có nhiều thông tin tốt. Ngạn ngữ có câu: “Chọn mặt gửi vàng”. Bí quyết thành công là, hãy tìm nhà môi giới chuyên nghiệp, uy tín để họ giúp bạn trong giao dịch mua bán nhà đất. Nếu bạn quan tâm đến nhà đất tại Khu đô thị Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh thì vào trang <http://nhadatphumyhungquan7.com/> tham khảo.

NGƯỜI VIỆT NAM ĐỊNH CƯ Ở NƯỚC NGOÀI ĐƯỢC “THỎA SỨC” MUA NHÀ Ở

Bạn là người Việt Nam đang định cư ở nước ngoài? Tin vui cho bạn, giờ đây theo Luật Nhà ở năm 2014, Điều 8 đã không hạn chế số lượng nhà bạn muốn sở hữu. Nghĩa là bạn thỏa sức mua nhà theo túi tiền của mình. Cụ thể, bạn thông qua hình thức mua, thuê mua nhà ở thương mại của doanh nghiệp kinh doanh bất động sản; mua, nhận tặng cho, nhận đổi, nhận thừa kế nhà ở của hộ gia đình, cá nhân; nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất ở trong dự án đầu tư xây dựng nhà ở thương mại được phép bán nền để tự tổ chức xây dựng nhà ở theo quy định của pháp luật.

Khi người Việt Nam định cư ở nước ngoài muốn mua nhà thì phải có giấy tờ sau đây:

a) Trường hợp mang hộ chiếu Việt Nam thì phải còn giá trị và có đóng dấu kiểm chứng nhập cảnh của cơ quan quản lý xuất, nhập cảnh Việt Nam vào hộ chiếu;

b) Trường hợp mang hộ chiếu nước ngoài thì phải còn giá trị có đóng dấu kiểm chứng nhập cảnh của cơ quan quản lý xuất, nhập cảnh Việt Nam vào hộ chiếu **và kèm theo giấy tờ chứng minh** còn quốc tịch Việt Nam hoặc giấy tờ xác nhận là người gốc Việt Nam do Sở Tư pháp các tỉnh, thành phố

trực thuộc trung ương, cơ quan đại diện Việt Nam ở nước ngoài, cơ quan quản lý về người Việt Nam ở nước ngoài cấp.

Về trình tự, thủ tục mua bán nhà thì áp dụng chung như người Việt Nam ở trong nước. Tôi sẽ trình bày chi tiết tại Chương 2 và Chương 3 và bạn sẽ cảm thấy mua bán nhà thật dễ dàng khi đọc xong cuốn sách này.

NGƯỜI NƯỚC NGOÀI MUA NHÀ Ở TẠI VIỆT NAM

Hiện nay, Luật Nhà ở năm 2014 đã quy định khá rõ ràng về điều kiện để người nước ngoài được sở hữu nhà tại Việt Nam theo Điều 159, Điều 160 và Điều 161.

Điều kiện để được sở hữu nhà. Cá nhân nước ngoài được phép nhập cảnh vào Việt Nam, có hộ chiếu còn giá trị có đóng dấu kiểm chứng nhập cảnh của cơ quan quản lý xuất, nhập cảnh Việt Nam và không thuộc diện được hưởng quyền ưu đãi, miễn trừ ngoại giao, lãnh sự thì được mua, thuê mua, nhận tặng cho, nhận thừa kế nhà ở thương mại bao gồm căn hộ chung cư và nhà ở riêng lẻ trong dự án đầu tư xây dựng nhà ở, trừ khu vực bảo đảm quốc phòng, an ninh theo quy định của Chính phủ Việt Nam.

Người nước ngoài bị hạn chế về số lượng nhà sở hữu. Chỉ được mua, thuê mua, nhận tặng cho, nhận thừa kế và

sở hữu không quá 30% số lượng căn hộ trong một tòa nhà chung cư; nếu là nhà ở riêng lẻ bao gồm nhà biệt thự, nhà ở liền kề thì trên một khu vực có số dân tương đương một đơn vị hành chính cấp phường chỉ được mua, thuê mua, nhận tặng cho, nhận thừa kế và sở hữu không quá hai trăm năm mươi căn nhà.

Hạn chế về thời gian sở hữu nhà: Đối với cá nhân nước ngoài thì được sở hữu nhà ở theo thỏa thuận trong các giao dịch hợp đồng mua bán, thuê mua, tặng cho nhận thừa kế nhà ở nhưng tối đa không quá 50 năm, kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận và có thể được gia hạn thêm theo quy định của Chính phủ nếu có nhu cầu; thời hạn sở hữu nhà ở phải được ghi rõ trong giấy chứng nhận.

Trường hợp cá nhân nước ngoài kết hôn với công dân Việt Nam hoặc kết hôn với người Việt Nam định cư ở nước ngoài thì được sở hữu nhà ở ổn định, lâu dài và có các quyền của chủ sở hữu nhà ở như công dân Việt Nam. Rất nhiều người nước ngoài khi muốn đầu tư, sở hữu nhà ở đã sử dụng “chiêu kết hôn” với người Việt Nam để mọi việc được thuận lợi hơn.

Về trình tự, thủ tục mua bán nhà của người nước ngoài thì áp dụng chung như người Việt Nam. Tôi sẽ trình bày chi tiết tại Chương 2 và Chương 3 và bạn sẽ cảm thấy mua bán nhà không khó khi đọc xong cuốn sách này.

Tóm lại: Để mở được cánh cửa kho báu, cần có “chìa khóa vàng”. Để mua được một căn nhà tốt, phải đảm bảo ba yếu tố: vị trí đẹp, pháp lý an toàn và giá cả hợp lý. Để mua được căn nhà “như ý” bạn cần có nhiều lựa chọn. Khi bạn đi xem 100 căn nhà, bạn chỉ chọn ra 10 căn để đàm phán và chốt lại 1 căn để mua thì chắc chắn đó là lựa chọn tuyệt vời. Bạn đã đọc xong Chương 1 - Chìa khóa vàng. Có rất nhiều điều quan trọng phải ghi nhớ, nhưng cũng rất dễ hiểu như bài thơ “Ba yêu” dưới đây.

Ba yêu

Một yêu VỊ TRÍ căn nhà

Ở nơi đông đúc tiện là giao thương

Đầu tư đẹp nhất mặt đường

Sống đô thị mới môi trường trong xanh.

Hai yêu PHÁP LÝ là đây

Sổ hồng chắc nhất chẳng lay chuyển gì

Quy hoạch xem trước kéo nguy

Hợp đồng đọc kỹ không thì mất toi.

Ba yêu GIÁ CẢ hợp thời

Đi xem thực tế, tránh lời ngọt ngon

Chiêu trò muôn thuở vẫn còn

Lần đầu lơ ngơ dính đòn như chơi.

BA YÊU hãy nhớ ai ơi!
Nhất là PHÁP LÝ là lời phụ tình
Ghi lòng tạc dạ chó khinh
Gửi vàng chọn mặt - thanh bình nhà vui.

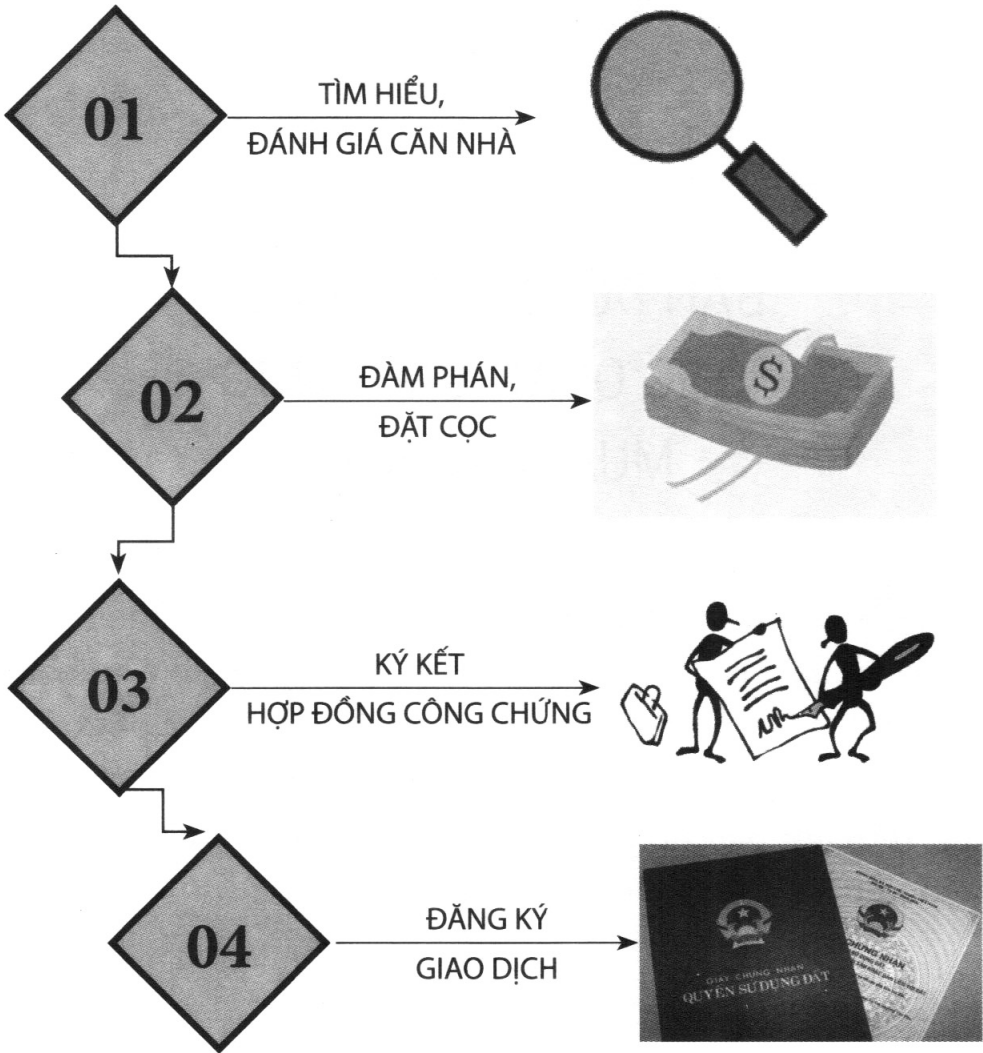
Chương 2

MUA BÁN NHÀ HIỆN HỮU



BẢN ĐỒ THÀNH CÔNG TỔNG QUAN CÁC BƯỚC MUA BÁN NHÀ

Nhà hiện hữu trong chương này được hiểu là nhà đã xây dựng xong. Khác với “nhà hình thành trong tương lai” là nhà đang trong quá trình xây dựng được đề cập tại Chương 3. Mua bán nhà là một giao dịch lớn và phức tạp về thủ tục pháp lý, đặc biệt là với người “lần đầu làm chuyện ấy”. Tôi giúp bạn dễ hiểu toàn bộ quá trình mua bán nhà hiện hữu, qua sơ đồ bốn bước sau:



*Đi đâu mà có bản đồ
Tự tin ta bước đón chờ thành công
Đi đâu đường lối chẳng thông
Vừa đi vừa sợ vừa không được gì.*

Chi tiết của từng bước, cần làm gì, nên tránh gì để gặt hái thành công? Mời các bạn đọc tiếp.

Bước 1

ĐÃI CÁT TÌM VÀNG

TÌM HIỂU VÀ ĐÁNH GIÁ PHÁP LÝ CỦA CĂN NHÀ

Đây là bước đầu tiên, cũng là bước quan trọng nhất, là nền móng cho giao dịch thành công. Thua thiệt, giao dịch đổ vỡ, tranh chấp, mất tiền hầu hết nguyên nhân nằm ở Bước 1.

Bạn đã biết đánh giá toàn diện một căn nhà đủ ba yếu tố: Vị trí, Pháp lý và Giá trị. Trong Chương 1, tôi đã chia sẻ rõ về cách đánh giá vị trí và giá trị của căn nhà. Chương này tôi giúp bạn tìm hiểu, phân tích, đánh giá về pháp lý của căn nhà hiện hữu một cách chi tiết.

Kiểm tra “sổ hồng”

Thực tế hiện nay vẫn đang lưu hành cả 3 loại giấy tờ là: “Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất” (bìa màu đỏ), “Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở” (bìa màu hồng) và “Giấy chứng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất” (bìa màu hồng và hình trống đồng). Giá trị pháp lý của cả 3 loại giấy tờ này là giống nhau đều do cơ quan nhà nước cấp để công nhận quyền sở hữu nhà cho người được cấp giấy chứng nhận.

Nếu bạn chưa từng nhìn thấy “sổ đỏ” hay “sổ hồng” thì hãy vui lòng vào Google đánh từ: “sổ đỏ” hoặc “sổ hồng”, rồi chọn mục hình ảnh để xem nhé.

“Sổ hồng” là tên gọi tắt, mọi người thường dùng trong giao dịch mua bán nhà. Tên gọi chính thức theo Luật Đất đai năm 2013, Điều 3 quy định: “Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất là chứng thư pháp lý để Nhà nước xác nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và quyền sở hữu tài sản khác gắn liền với đất”.

Sổ hồng là giấy tờ pháp lý quan trọng nhất xác nhận quyền sở hữu của chủ nhà đất. Nếu căn nhà hiện hữu mà chưa được cấp sổ hồng thì có nghĩa là Nhà nước chưa công nhận đó là tài sản thuộc sở hữu của chủ nhà. Bạn hãy bỏ qua những căn nhà chưa có sổ hồng. Trường hợp đặc biệt, bạn thấy căn nhà chưa có sổ hồng nhưng vị trí đẹp, giá rẻ nên muốn quan tâm thì nên tìm tới luật sư chuyên về bất động sản để được tư vấn chi tiết.

Đọc và hiểu nội dung ghi nhận tại sổ hồng cũng rất quan trọng. Tôi có nhiều khách hàng, xem sổ hồng mà không hiểu. Mua nhà xong, tranh chấp mang sổ hồng tới luật sư tư vấn mới “ngớ người ra” mình đã bị hớ do xem sổ hồng mà không hiểu.

Dưới đây là những thông tin quan trọng tại sổ hồng, tôi sẽ giúp bạn hiểu rõ:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

GIẤY CHỨNG NHẬN QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT

QUYỀN SỞ HỮU NHÀ Ở

VÀ TÀI SẢN KHÁC GẮN LIỀN VỚI ĐẤT

**I. Người sử dụng đất, chủ sở hữu nhà ở và tài sản khác
gắn liền với đất:**

Ông/Bà: NGUYỄN VĂN A

Năm sinh: CMND số:

Địa chỉ thường trú: số....., phường An Khánh, Quận
2, Thành phố Hồ Chí Minh

BA 702197

II. Thừa đất, nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất:

1. Thừa đất

a) Thừa đất số: 243 - Tờ bản đồ số: 14 Bộ Địa chính,
Phường 22, quận Bình Thạnh

b) Địa chỉ: Phường 22, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ
Chí Minh

c) Diện tích: 3.216 m^2 (bằng chữ: Ba ngàn hai trăm mười
sáu mét vuông)

d) Hình thức sử dụng: Sử dụng chung

đ) Mục đích sử dụng: Đất ở tại đô thị (Xây dựng khu chung cư cao tầng kết hợp thương mại dịch vụ và văn phòng dịch vụ)

e) Thời gian sử dụng: Lâu dài

g) Nguồn gốc sử dụng: Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất

2. Nhà ở

a) Địa chỉ: Căn hộ chung cư C3

b) Tên nhà chung cư: Tòa nhà Central 3, Khu phức hợp Tân Cảng Sài Gòn (Vinhomes Central Park), số 720A Điện Biên Phủ, Phường 22, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh.

c) Diện tích sàn (thông thủy): 74,0m²

d) Hình thức sở hữu: Sở hữu riêng

đ) Thời hạn sử hữu: -/-

e) Hạng mục được sở hữu chung ngoài căn hộ: -/-

3. Công trình xây dựng khác: -/-

4. Rừng sản xuất là rừng trồng: -/-

5. Cây lâu năm: -/-

6. Ghi chú:

- Số nhà được cấp theo Chứng nhận số nhà số 313/CN-UBND ngày 27/03/2017 của Ủy ban nhân dân quận Bình Thạnh.

- Diện tích sàn căn hộ (tính tường): 82,1m²

TP. Hồ Chí Minh, ngày... tháng... năm.....

**SỞ TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

GIÁM ĐỐC

Nguyễn Toàn Thắng

Số vào sổ cấp GCN: 0054689

III. Sơ đồ thửa đất, nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất:

Phần chi tiết xem Bản vẽ sơ đồ căn hộ chung cư do Công ty cổ phần Phát triển Bất động sản Sài Gòn lập ngày 14/03/2018.

IV. Những thay đổi sau khi cấp giấy chứng nhận	
Nội dung thay đổi và cơ sở pháp lý	Xác nhận của cơ quan có thẩm quyền

Trên đây là một ví dụ về nội dung thông tin pháp lý nhà đất được ghi nhận tại sổ hồng theo quy định hiện hành. Các bạn cần đọc kỹ và lưu ý một số điểm như sau:

Mục II.1 - Thừa đất: Cần quan tâm hình thức sử dụng, trường hợp này thừa đất là “*sử dụng chung*” bởi là tòa nhà chung cư nên toàn bộ chủ sở hữu căn hộ thuộc tòa nhà đều có quyền sử dụng đất chung và không phân chia đất. Đối với nhà ở riêng lẻ thì hình thức sử dụng đất sẽ là: “*sử dụng riêng*”.

Mục đích sử dụng đất: “*đất ở tại đô thị*”, đã là nhà ở hợp pháp thì phải được xây dựng trên *đất ở*. Nếu mục đích sử dụng đất là: trồng cây lâu năm hoặc trồng cây hằng năm thì phải xem lại việc xây dựng căn nhà này. Nguyên tắc là người sử dụng đất phải sử dụng đất đúng mục đích do Nhà nước quy định, nếu sử dụng sai có thể bị thu hồi.

Thời gian sử dụng đất: “*lâu dài*” đối với đất ở thì thời gian sử dụng luôn là lâu dài, trừ trường hợp người nước ngoài sở hữu nhà tại Việt Nam thì thời hạn bị hạn chế là 50 năm, kể từ ngày cấp sổ hồng.

Mục II.2 - Nhà ở: Lưu ý tới diện tích sàn xây dựng, “*thông thủy*” là khái niệm được sử dụng đối với nhà chung cư, tức là không tính diện tích tường chung của tòa nhà. Diện tích thông thủy là thuộc sở hữu riêng của chủ căn hộ.

Đối với nhà ở riêng lẻ thì cần quan tâm đến số tầng và diện tích sàn xây dựng. Đặc biệt là phải đối chiếu thông tin này với căn nhà trên thực tế.

Mục II.6 - Ghi chú: Đây là phần phải quan tâm, tùy theo từng sổ hồng: có thể không ghi gì; có thể ghi thông tin quy hoạch; có thể ghi thông tin hạn chế quyền của chủ nhà.

Mục III - Sơ đồ thửa đất, nhà ở: Phần này có hình vẽ mô tả hình dáng thửa đất và hình dáng căn nhà (đối với nhà ở riêng lẻ) trong mối liên hệ với các bất động sản liền kề, đường đi và hướng của nhà đất. Khi xem sơ đồ thửa đất, nhà ở các bạn phải đối chiếu với hình dáng trên thực tế xem trùng khớp hay khác biệt?

Mục IV - Những thay đổi sau khi cấp giấy chứng nhận: Tùy từng trường hợp, phần này có thể là thay đổi chủ sử dụng nhà đất (người mua, người hưởng thừa kế) hoặc đăng ký thế chấp tại ngân hàng. Mọi thay đổi ở phần này đều phải có xác nhận của cơ quan có thẩm quyền. Phần này cũng rất quan trọng cần phải xem xét kỹ.

Các bạn đã đọc và hiểu được thông tin trong giấy tờ pháp lý quan trọng nhất của một căn nhà là sổ hồng. Nếu bạn nào chưa từng xem sổ hồng thực tế thì có thể tìm từ khóa “sổ hồng” trên Google để xem những hình ảnh thực tế. Xem sổ hồng và thấu hiểu được các thông tin cũng là một kỹ năng cần rèn luyện và trải nghiệm nhiều. Thực tế rất phong phú, có những sổ hồng phải nhờ chuyên gia xem và giải thích mới hiểu được.

So sánh thông tin tại sổ hồng với căn nhà thực tế

Thông tin, hình ảnh trong sổ hồng có đúng thực tế không là một câu hỏi vô cùng quan trọng. Nhiều khách hàng đã bỏ qua điều này dẫn đến giao dịch đổ bể, tiền mất kiện mang. Bởi thực tế việc xây dựng nhà rất phong phú. Nhiều chủ nhà khi xây dựng, sửa chữa không xin phép. Ví dụ: theo sổ đỏ thì nhà cấp 4 và 01 tầng nhưng thực tế thì nhà đã xây mới bê tông cốt thép, 03 tầng. Hoặc có giấy phép xây dựng nhưng khi thi công thì xây sai giấy phép dẫn đến không hoàn công được.

Nếu nhà thực tế không đúng với sổ hồng thì hầu hết sẽ bị vướng mắc khi thực hiện thủ tục sang tên đăng bộ. Có nhiều trường hợp các bên đã ký công chứng hợp đồng mua bán nhà nhưng khi nộp hồ sơ đăng bộ sang tên cho người mua thì bị từ chối, vì cơ quan có thẩm quyền kiểm tra và phát hiện nhà xây không phép hoặc sai phép.

Trường hợp không đăng ký sang tên được sẽ thiệt hại cho người mua vì thường sau khi ký hợp đồng công chứng thì đã thanh toán tới 95% giá trị căn nhà. Vậy nên “xem nhà thực tế và so sánh với sổ hồng” là “câu thần chú” cho người mua nhà.

Khi phát hiện nhà thực tế không đúng với sổ hồng thì chủ nhà cần có giải pháp khắc phục. Một là tiến hành thủ tục cập nhật thông tin tại sổ hồng đúng với nhà thực tế. Hai là chỉnh sửa công trình cho phù hợp với sổ hồng. Ba là liên hệ với cơ

quan có thẩm quyền hướng dẫn việc chuyển nhượng bởi tùy thuộc vào hướng giải quyết của địa phương quản lý nhà đất.

Kiểm tra “quy hoạch”

Thông tin quy hoạch là rất hệ trọng đối với nhà đất. Bởi việc sử dụng và định đoạt nhà đất phụ thuộc vào quy hoạch của nhà nước. Giá trị của nhà đất phụ thuộc vào quy hoạch. Chi tiết về thông tin quy hoạch của căn nhà, bạn cần quan tâm là: lộ giới, tầng cao và loại đất.

Lộ giới

Là ranh giới của đường/ngõ/hẻm theo quy hoạch. Bạn đi xem nhà thực tế sẽ thấy độ rộng của đường/ngõ/hẻm hiện hữu nhưng đó chưa chắc đã đúng với lộ giới theo quy hoạch. Về nguyên tắc một căn nhà đã nằm một phần hoặc toàn bộ trong lộ giới mở thì khi mở đường Nhà nước sẽ tiến hành thu hồi đất, người sở hữu nhà, công trình buộc phải phá dỡ và bàn giao đất cho Nhà nước. Khi thu hồi đất để làm đường thì Nhà nước sẽ trả tiền bồi thường theo Luật Đất đai.

Việc sử dụng đất nằm trong lộ giới đường cũng bị hạn chế. Thường là chỉ được phép xây dựng công trình tạm và buộc phải cam kết: “khi Nhà nước thu hồi đất thì phải tự tháo dỡ công trình và không được bồi thường”. Bạn quan sát nhiều con đường sẽ nhận thấy những tòa nhà mới xây thụt vào sâu phía trong, còn phần giáp lề đường hiện hữu toàn nhà cũ hoặc công trình tạm. Đó chính là con đường đã có

quy hoạch mở đường và lộ giới được mở rộng hai bên so với con đường thực tế.

Rất nhiều người tưởng mình mua được nhà đất giá rẻ. Nhưng sau mới phát hiện là căn nhà đó đã nằm trong lộ giới, phá cũ xây mới thì không được, đành ngậm ngùi “ở nhà nát” và “nằm chờ bồi thường”.

Tầng cao

Luật về quy hoạch và luật xây dựng có quy định về chiều cao tối đa của công trình. Đất là của bạn nhưng xây nhà thế nào phụ thuộc vào quy hoạch về độ cao của công trình. Một căn nhà đã xây nếu vi phạm về độ cao tối đa thì phải xử lý vi phạm hành chính, buộc tháo dỡ phần vi phạm.

Ví dụ: Tòa nhà 8B Lê Trực, thành phố Hà Nội. Công trình cao đến đỉnh tum thang là 53m nếu làm đúng giấy phép. Thực tế chủ đầu tư đã tự ý tăng chiều cao các tầng, xây thêm tầng 19, tổng chiều cao hiện tại khoảng 69m (vượt 16m, tương đương 5 tầng). Diện tích sàn theo giấy phép xây dựng là gần 30.000m², tuy nhiên chủ đầu tư đã xây dựng khoảng 36.000m², tăng trên 6.000m² so với giấy phép. Tòa nhà này đã bị thành phố Hà Nội buộc tháo dỡ 5 tầng nhà vi phạm độ cao.

Trường hợp bạn mua nhà cũ với dự tính xây lại nhà mới, đặc biệt là mua nhà mặt phố để đầu tư kinh doanh thì chiều cao, số tầng được phép xây dựng quyết định giá trị nhà đất khi mua đúng không?

Có một anh từ Hà Nội vào Sài Gòn mua một căn nhà cũ diện tích đất 580m², vị trí mặt tiền đường lớn tại quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh để xây khách sạn kinh doanh. Sau khi mua anh ấy mừng lắm vì thấy đất Sài Gòn vừa rẻ vừa đẹp. Anh ấy liền thuê thiết kế tòa khách sạn 12 tầng. Khi nộp hồ sơ xin giấy phép xây dựng mới “ngã ngửa” quy hoạch khu vực đó chỉ được xây 03 tầng vì thuộc khu vực đường bay vào Sân bay Tân Sơn Nhất. Dự án đầu tư khách sạn đã bị phá sản. Và anh đành ngậm ngùi sửa sang căn nhà thành quán cà phê sân vườn.

Loại đất

Căn nhà hiện tại thuộc loại đất nào? Trong tương lai thuộc loại đất nào theo quy hoạch? Làm rõ hai câu hỏi này thì mới xác định đúng được giá trị của căn nhà và xác định được “tương lai căn nhà sẽ đi về đâu”.

Nguyên tắc nhà ở thì phải được xây dựng trên đất ở. Nhưng thực tế nhiều ngôi nhà được xây dựng trên đất sản xuất kinh doanh hoặc đất hành lang giao thông hoặc đất trồng cây lâu năm.

Theo luật, nhà để ở hoặc vừa ở vừa kinh doanh thì phải xây dựng trên đất ở. Nhà dùng vào mục đích kinh doanh, dịch vụ phải xây dựng trên đất: sản xuất, kinh doanh, thương mại.

Theo Luật Đất đai, người sử dụng đất có nghĩa vụ phải sử dụng đúng mục đích, nếu sử dụng đất sai có thể bị Nhà nước thu hồi đất. Mục đích sử dụng đất hợp pháp được căn

cứ vào giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và quy hoạch sử dụng đất được phê duyệt.

Mặt khác có trường hợp căn nhà hiện tại được xây dựng hợp pháp trên đất ở. Nhưng trong quy hoạch được phê duyệt thì căn nhà thuộc khu vực cần mở đường hoặc xây dựng công trình công cộng. Trường hợp này khi thực hiện quy hoạch Nhà nước sẽ thu hồi đất và bồi thường cho chủ sở hữu nhà.

Thực tế một căn nhà hay một tòa nhà thì giá trị đất thường lớn hơn rất nhiều giá trị xây dựng. Mà giá trị thửa đất được quyết định bởi pháp lý của thửa đất đó là: đất ở hay loại đất khác. Nên việc kiểm tra quy hoạch xác định loại đất là việc tối quan trọng phải không bạn?

Cách xem quy hoạch nhà đất

Đọc tới đây bạn đã hiểu rõ quy hoạch nhà đất cần quan tâm ba yếu tố là: lộ giới, tầng cao và loại đất. Vậy lấy các thông tin quy hoạch ở đâu và bằng cách nào? Có một số cách sau đây:

Cách 1, xem sổ hồng: trong sổ hồng gồm thông tin pháp lý gì, tôi đã giới thiệu và hướng dẫn bạn ở phần trên. Bạn xem lại nhé, trong đó sẽ có những thông tin về quy hoạch của thửa đất.

Cách 2, xem tại các website công bố thông tin quy hoạch:

Tùy theo nhà đất thuộc quận, huyện, tỉnh thành phố mà bạn có thể tìm kiếm. Ví dụ ở một số thành phố sau đây:

Nhà đất tại Thành phố Hồ Chí Minh bạn vào trang Thông tin quy hoạch Thành phố Hồ Chí Minh, link này: <https://thongtinquyhoach.hochiminhcity.gov.vn/huong-dan>

Nhà đất tại tỉnh Bình Dương bạn vào trang Sở Tài nguyên và Môi trường Bình Dương, link này: <http://stnmt.binhduong.gov.vn/tra-cuu-thong-tin-dat-dai>

Nhà đất tại tỉnh Đồng Nai bạn vào trang Sở Tài nguyên và Môi trường Đồng Nai, link này: <http://datdai.stnmt.dongnai.gov.vn/>

Nhà đất tại tỉnh Đà Nẵng bạn vào trang Sở Tài nguyên và Môi trường Đà Nẵng, link này: <http://lis.tnmt.danang.gov.vn/vi/quy-hoach>

Nhà đất tại Hà Nội bạn vào trang Sở Tài nguyên và Môi trường Hà Nội, link này <http://qhkhdsdd.hanoi.gov.vn:2015/home.aspx>

Còn nhiều tỉnh, thành khác, bạn hỏi Google với cụm từ “thông tin quy hoạch + (tên tỉnh)”.

Thông tin quy hoạch trên website của cơ quan nhà nước có thẩm quyền có giá trị tham khảo. Tuy nhiên, việc cập nhật không kịp thời nên có thể thiếu chính xác. Hơn nữa, có một số tỉnh thành chưa cung cấp thông tin trên website. Chắc chắn nhất thì bạn làm theo cách 3 dưới đây.

Cách 3, xin thông tin quy hoạch bằng văn bản:

Bạn trực tiếp tới văn phòng đăng ký đất đai ở nơi có nhà đất và làm đơn đề nghị cung cấp thông tin nhà đất.

Bạn sẽ được trả lời bằng văn bản về thông tin quy hoạch của thửa đất.

Bạn cũng có thể tới Sở Quy hoạch - Kiến trúc nơi có nhà đất để xin thông tin quy hoạch. Bạn sẽ nhận được văn bản trả lời về thông tin quy hoạch của thửa đất.

Việc tới trực tiếp cơ quan nhà nước để xin thông tin quy hoạch sẽ tốn công sức, thời gian nhưng bù lại bạn có văn bản trả lời chính xác và có giá trị pháp lý cao. Với ba cách ở trên để có thông tin quy hoạch nhà đất. Bạn vận dụng cho phù hợp với trường hợp của mình nhé.

Tóm lại, về pháp lý của căn nhà có ba yếu tố bạn phải quan tâm là: xem sổ hồng, đối chiếu sổ hồng với thực tế và kiểm tra quy hoạch. Rộng hơn trong một số trường hợp thì cần quan tâm đến việc căn nhà đang thế chấp hoặc tình trạng tranh chấp của nhà đất hoặc bị ngăn chặn giao dịch. Lần đầu bạn đánh giá pháp lý của một căn nhà có thể khó khăn. Nhưng làm nhiều lần thì bạn thành chuyên gia. Nếu bạn quan tâm tới nhà đất tại Thành phố Hồ Chí Minh, chúng tôi có thể giúp bạn thẩm định pháp lý nhà đất một cách nhanh chóng và chính xác. Bạn có thể tìm hiểu thêm về “dịch vụ thẩm định pháp lý nhà đất” tại website: <http://luatsubatdongsan.vn/>.

Với bất động sản thì chìa khóa vàng trong giao dịch chính là: “vững pháp lý - nắm thành công”. Chúc bạn thành công!

Bước 2

LỰA LỜI MÀ NÓI CHO VỪA LÒNG NHAU ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG ĐẶT CỌC

Bước thứ 2 của quy trình mua bán nhà là đàm phán và ký kết hợp đồng đặt cọc. Đàm phán là một nghệ thuật “tùy cơ ứng biến” để đạt mục đích. Trong đàm phán mua bán nhà thì bạn nên lưu ý một số đặc thù và luyện công vài “tuyệt chiêu”, sau đây.

Ai nhiều thông tin người đó chiến thắng

Đàm phán trên cơ sở thông tin bạn có, nếu bạn “nghèo thông tin” thì rất khó đàm phán. Thông tin cần đủ trong cả ba yếu tố: vị trí, pháp lý và giá trị của căn nhà mà tôi đã giới thiệu với các bạn ở trên. Tùy theo bạn là bên mua hay bên bán mà sử dụng thông tin trong đàm phán. Ngạn ngữ có câu “tốt đẹp phô ra, xấu xa đậy lại”, rất đúng trong đàm phán phải không bạn?

Bên bán khi nào chả đưa ra những thông tin tốt đẹp của căn nhà để mong bán được giá cao. Bên mua thì luôn tìm những điểm xấu để chê và muốn mua giá rẻ. Chỉ khi bạn có đủ thông tin thì mới đánh giá được một cách toàn diện, khách quan điểm mạnh, điểm yếu. Bên nào nhiều thông tin

bên đó sẽ là người chiến thắng. Muốn có nhiều thông tin thì bạn phải đầu tư thời gian để tìm kiếm, đặc biệt là sẵn sàng trả tiền cho các đơn vị môi giới chuyên nghiệp, những luật sư uy tín để có những thông tin quý báu.

Trong Binh pháp của Tôn tử có câu: “Biết người biết ta, trăm trận không bại”. Biết mình muốn gì? Tưởng là câu hỏi dễ nhưng thực tế nhiều người đi mua nhà mà chưa rõ mình muốn gì.

Để dễ tìm kiếm và đàm phán, bên mua nhà cần viết ra những mong muốn của mình về ngôi nhà, ví dụ: nhà ở quận nào, đường/hẻm, diện tích, sổ hồng, giá tiền tối đa, các tiện ích... Giá cả thường tương xứng với giá trị căn nhà. Bên mua nếu không hiểu được tình hình giá thị trường của khu vực căn nhà thì dễ rơi vào tình trạng “tiền ít đòi hít hàng thơm” hoặc “vừa ấy vừa run”, gặp căn nhà giá hời nhưng cũng không nhận ra, chần chừ không chốt để tuột mất cơ hội.

Nếu bạn là bên bán thì dễ hơn rồi, chỉ cần biết rõ mình muốn bán giá nào, khi nào thanh toán. Nói vui vậy chứ biết bán giá nào cho khỏi bị hớ cũng không dễ. Có nhiều người bán phải giả làm người mua đi khảo giá thị trường rồi mới biết mình nên bán giá nào.

Biết người còn khó hơn. Thực tế giờ việc mua bán nhà đất ở đô thị thường thông qua nhà môi giới. Nên bên mua, bên bán thường trả giá qua môi giới và khó có cơ hội để tìm hiểu đối tác. Vì sao họ bán nhà? Vì sao họ mua nhà? Đây là

hai câu hỏi nhiều thú vị bởi có nhiều câu trả lời khác nhau. Nếu bán nhà vì đang bí tiền trả nợ đến hạn hoặc có cơ hội đầu tư tốt hơn thì thường giá hấp dẫn. Nếu mua nhà để đầu tư thì họ thường chắc giá. Nếu mua nhà để ở thì thích là mua. Có nhiều người sẵn sàng trả giá cao để mua chỉ vì căn nhà đó hợp hướng với họ.

Ký kết đúng người

Tôi làm luật sư bất động sản nhiều năm rồi: Gặp nhiều trường hợp khách hàng tới trong đau khổ, hợp đồng đặt cọc ký với người không có nhà đất, tiền cọc cũng đưa sai người. Và đây là những bài học thực tiễn dành cho bạn.

Ví dụ 1: Bố mẹ đứng tên nhà đất, con ở cùng nhà, người mua xem nhà làm việc với con ký kết hợp đồng đặt cọc và giao tiền. Ai dè tới ngày đi công chứng hợp đồng, họ đổi ý không bán vì giá nhà đất tăng. Ông bố xuất hiện nói: “Nhà này của tao, tao không bán, mày ký với ai thì đòi người đó nhé”. Người mua đòi phạt cọc? Hợp đồng ký kết có đúng người đâu mà đòi phạt cọc. Họ trả lại tiền cọc cho cũng mừng rồi. Nhiều trường hợp con đã lấy tiền cọc đi ăn chơi, rồi quỵt luôn.

Ví dụ 2: Ông X mua nhà do một Công ty môi giới Y chào bán. Rồi ông X ký kết luôn hợp đồng đặt cọc và giao tiền cọc cho Công ty Y đó. Đến ngày đi ký kết hợp đồng công chứng, chẳng hiểu lý do gì “bể kèo”, chủ nhà không bán. Ông X đòi

phạt cọc? Hợp đồng ký kết với chủ nhà đâu mà đòi phạt cọc. Đòi tiền cọc Công ty Y trả lại tiền cọc lại cho cũng là may rồi.

Ví dụ 3: Căn nhà là tài sản chung của hai vợ chồng. Chị Z tới nhà gặp gỡ, đàm phán với chồng. Chuyện lớn trong nhà: Chồng là người quyết đúng không? Chốt được giao dịch, ký kết hợp đồng đặt cọc và giao tiền cho chồng. Đến ngày đi ký kết hợp đồng công chứng, anh chồng gọi điện báo tin buồn, vợ tôi không đồng ý bán (thực ra là đã có người trả giá cao hơn bạn). Chị Z phát khùng đòi phạt cọc. Hợp đồng ký kết mới đúng 50% thôi. Kiện ra tòa thì khả năng thắng kiện cũng là 50%. Thôi đành, lấy lại tiền cọc cho nhanh và có thêm bài học lần sau “Chồng chốt thì cũng yêu cầu bà vợ ký thêm vào hợp đồng cho chắc”.

Làm thế nào để xác định được đúng chủ nhà mà ký kết? Dễ lắm, mở sổ hồng ra xem ai là người đứng tên, coi thêm sổ hộ khẩu, CMND/CCCD xem có khớp với sổ hồng không? Hỏi thăm xem chủ nhà có vợ chồng không? Nếu mua bán thông qua người được ủy quyền thì kiểm tra nội dung giấy/hợp đồng ủy quyền. Giấy ủy quyền giao dịch nhà đất bắt buộc phải công chứng, chứng thực mới có giá trị. Ủy quyền bằng “giấy viết tay” hay “ủy quyền miệng” không dùng được bạn nhé.

Ghi chính xác căn nhà

Cái nhà to dùng vậy mà nhầm được sao? Có trường hợp ghi nhầm nhà hàng xóm đó bạn ạ. Ngày xưa văn tự

bán nhà đất của các cụ rõ ràng lắm: Đông giáp... Tây giáp... Nam giáp... Bắc giáp... Giờ đây hiện đại hơn thì có thêm số nhà..., sơ đồ, thửa đất số... tờ bản đồ...

Bạn cầm sổ hồng ra và ghi thông tin căn nhà theo sổ hồng và xem thực tế để ghi chú vào cho đúng.

Xem sổ hồng bản chính

Tại sao phải xem bản chính khi ký kết hợp đồng đặt cọc? Bản phô tô và chụp hình gửi khi chào bán là rất phổ biến. Thực tế để thuận lợi cho việc chào bán, có chủ nhà hoặc môi giới khi phô tô hoặc chụp hình che bớt những thông tin “nhạy cảm hoặc bất lợi”. Hơn nữa, nếu sổ hồng đã mang đi cầm cố, thế chấp ngân hàng thì sao? Vậy nên bên mua cần phải xem bản chính sổ hồng khi ký kết và đặt cọc.

Các điều khoản cơ bản của hợp đồng đặt cọc mua bán nhà

Nói về hợp đồng thì nguyên tắc là các bên tự do thỏa thuận. Mọi thỏa thuận không vi phạm điều cấm của pháp luật thì đều có giá trị. Trong giao dịch nhà đất, hợp đồng còn phải đáp ứng các điều kiện theo quy định. Để các bạn dễ dàng thỏa thuận, trong cuốn sách này tôi cung cấp một Hợp đồng mẫu ở phần Phụ lục. Nếu các bạn đã từng ký hợp đồng đặt cọc mua bán nhà đất thì có thể thấy hợp đồng mẫu này dài dòng so với những mẫu sơ sài đang sử dụng. Nhưng đó cũng chính là đặc điểm của những hợp đồng do luật sư

soạn theo kinh nghiệm: “yêu nhau thì rào dậu cho kỹ”. Mẫu này được soạn theo hướng khách quan giúp cả bên mua và bên bán minh bạch, rõ ràng để hạn chế tối đa tranh chấp. Tất nhiên, tùy theo bạn là bên nào (bên mua) hay (bên bán) và mục đích, mong muốn của bạn là gì mà sửa lại nội dung hợp đồng cho phù hợp. Giờ thì mời bạn chuyển qua phần Phụ lục và xem mẫu hợp đồng đặt cọc mua bán nhà cho dễ hiểu.

Tuyệt chiêu hợp đồng đặt cọc để xử lý ca khó

Trong giao dịch mua bán nhà ở, điều kiện phải có là sổ hồng. Nhưng thực tế nhiều căn nhà đang quản lý, sử dụng hợp pháp nhưng chưa có sổ hồng. Ví dụ: căn hộ chung cư đã hoàn thành bàn giao đưa vào sử dụng và hồ sơ chủ đầu tư đang nộp để xin cấp sổ hồng. Thời gian chờ nhận sổ hồng đôi khi kéo dài hàng năm. Trong thời gian đó các bên có nhu cầu mua bán thì làm thế nào?

Ký hợp đồng đặt cọc mua bán nhà (công chứng) là một giải pháp. Theo đó bên mua có thể giao đa phần số tiền nhà cho bên bán, và bên bán bàn giao nhà cùng toàn bộ giấy tờ pháp lý cho bên mua. Để tăng độ an toàn cho bên mua thì bên bán làm thêm giấy ủy quyền cho bên mua nhận sổ hồng và các quyền định đoạt, sử dụng căn nhà. Phòng xa lỡ bên bán “ra đi” bất ngờ thì bên bán làm thêm di chúc để lại căn nhà cho bên mua. Khi căn nhà có sổ hồng thì bên mua có thể sử dụng quyền theo giấy ủy quyền hoặc đề nghị bên bán ký công chứng hợp đồng mua bán nhà.

Tuyệt chiêu này có vẻ khó hiểu? Đúng thôi, ca khó mà. Bạn đọc hết cuốn sách rồi quay lại đọc phần này sẽ dễ hiểu hơn. Trong võ công, “miếng võ hiểm” cũng phải luyện nhiều lần đúng không bạn. Hoặc muốn nhanh hiểu và độ an toàn cao thì nhờ chuyên gia tư vấn. Giao dịch nhà đất hàng tỷ đồng thì không nên tiếc vài triệu tiền tư vấn.

Đặt cọc và “lướt sóng”

Bạn đã từng lướt sóng? Đây là từ lóng của giới đầu tư bất động sản kiểu “mua và bán liền tay”. Đặt cọc và thỏa thuận kéo dài (một vài tháng) thời hạn ký công chứng hợp đồng mua bán nhà. Trong thời gian vài tháng đó thì bên đầu tư tìm kiếm người mua thế chân mình. Làm được “chiêu này” thì giảm bớt được thuế phí, thông thường mất 2,5% giá nhà. Ví dụ: nhà giá 5 tỷ cũng có được 125 triệu. Hơn nữa không tốn thời gian thực hiện thủ tục sang tên. Nhớ rằng trong hợp đồng đặt cọc cần có câu: “bên đặt cọc có quyền chỉ định người khác thay thế nhận chuyển nhượng nhà đất”.

Mua nhà đang thế chấp tại ngân hàng

Nhà đang thế chấp tại ngân hàng để bảo đảm khoản tiền vay nhưng chủ nhà muốn bán. Chủ nhà không có tiền để trả ngân hàng, muốn lấy tiền đặt cọc của bên mua trả ngân hàng rồi giải chấp. Trường hợp này xử lý thế nào để đảm bảo quyền lợi và an toàn cho cả ba bên?

Nguyên tắc: Nhà đất đang thế chấp, muốn đặt cọc mua bán phải được sự đồng ý của ngân hàng. Do vậy, bên mua và bên bán phải tới ngân hàng trao đổi, đề nghị và xác định số tiền gốc, lãi cần trả để giải chấp.

Khi được ngân hàng chấp thuận chủ trương, bên mua và bên bán sẽ ký công chứng hợp đồng đặt cọc mua bán nhà. Theo đó bên mua sẽ nộp tiền đặt cọc bằng số tiền phải trả (gốc + lãi) cho ngân hàng để giải chấp.

Đồng thời, bên bán có thể làm giấy ủy quyền cho bên mua thực hiện việc trả nợ, giải chấp với ngân hàng.

Sau khi ngân hàng đã có văn bản đồng ý xóa thế chấp, trả lại sổ hồng thì hai bên tiến hành ký công chứng hợp đồng mua bán nhà.

Bạn cảm thấy khó hiểu không? Chịu khó đọc lại vài lần nha, khi gặp trường hợp này thì nhờ thêm chuyên gia tư vấn cho chắc.

Có nên ký công chứng hợp đồng đặt cọc?

Hợp đồng đặt cọc mua bán nhà đất, không bắt buộc phải ký công chứng. Nên các bạn có thể tùy cơ ứng biến. Hai bên ký kết hợp đồng đặt cọc (giấy tay) cũng có giá trị. Nhưng ký công chứng hợp đồng đặt cọc vẫn tốt hơn, đặc biệt là bảo vệ quyền lợi cho bên mua. Bởi công chứng viên sẽ có nghĩa vụ đảm bảo để hợp đồng được ký kết hợp pháp. Ví dụ: ký kết

đúng người, đúng nhà đất, đủ các điều kiện giao dịch theo luật định.

Một số trường hợp đặt cọc với số tiền lớn hoặc giao dịch nhà đất có giá trị hàng chục tỷ đồng trở lên thì rất cần ký công chứng hợp đồng đặt cọc. Tất nhiên, muốn tốt thì phải mất phí công chứng, thường một hoặc vài triệu, tùy theo giá trị căn nhà và mất thời gian nữa.

Nhiều điều muốn nói thêm

Đàm phán hợp đồng luôn thú vị và cần “tùy cơ ứng biến” để đạt mục đích của mình. Ký kết hợp đồng đặt cọc mua bán nhà có thể ví như bạn tiến hành xây móng và bộ khung chịu lực của một căn nhà. Các bước tiếp theo như: thanh toán tiền, ký công chứng, sang tên sổ hồng và bàn giao nhà chỉ giống như công việc hoàn thiện căn nhà. Chính vì vậy các giao dịch bị đổ vỡ hầu hết là do hợp đồng đặt cọc “móng, khung yếu”: nội dung sơ sài, thiếu thông tin, không đảm bảo các điều kiện pháp lý, thiếu chặt chẽ, không dự liệu được tình huống xấu có thể xảy ra.

Pháp lý về nhà đất rất phong phú, phức tạp. Giao dịch nhà đất với giá trị rất lớn từ tiền tỷ đến vài chục tỷ đồng nên là nơi rất dễ nảy sinh lòng tham, bội ước, lừa gạt. Bạn là người thận trọng thì trong giao dịch nhà đất nên nhờ chuyên gia cố vấn, họ có thể là: nhà môi giới chuyên nghiệp, luật sư, công chứng viên.

Tôi được biết những người mua nhà để ở hoặc đầu tư nhỏ lẻ rất ít khi nhờ tư vấn. Khách hàng thường tìm tới luật sư tư vấn khi chuyện đã lỡ rồi, thua thiệt đã xảy ra và họ đang “nắm dao đằng lưỡi”. Trong số đó, rất nhiều người chỉ vì tiếc vài triệu tiền phí tư vấn mà mất vài tỷ đồng. Ngược lại, những nhà đầu tư chuyên nghiệp họ luôn sẵn sàng trả phí cho đội ngũ cố vấn. Chủ đầu tư dự án bất động sản họ “nuôi” cả một Phòng pháp chế để tư vấn.

Đó cũng chính là lý do tôi dành thời gian viết cuốn sách này để giúp bạn dễ dàng nhất có được những kiến thức, kinh nghiệm trong mua bán nhà đất. Tuy nhiên cuốn sách này cũng không thể nào nói hết được thực tế vô cùng phong phú. Tôi cũng có nhiều điều quý giá muốn chia sẻ thêm với các bạn nhưng phải trong một giao dịch cụ thể.

Vậy nên, với những giao dịch phức tạp và bạn chưa thực sự tự tin thì rất cần nhờ thêm chuyên gia cố vấn bạn nhé. Công thức thành công trong kinh doanh là: “sử dụng sức mạnh của chuyên gia”. Trong giao dịch bất động sản thì bạn nên nhờ các chuyên gia giỏi ở nơi (tỉnh, thành) có nhà đất vì “đất có thổ công”.

BƯỚC 3

BÚT SA LÀ THẮNG

KÝ KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN NHÀ

Nếu bạn đã làm tốt hai bước trên. Bước 1 là kiểm tra, đánh giá nhà đất. Bước 2 là đàm phán và ký kết hợp đồng đặt cọc. Thì đến Bước 3 này, việc ký công chứng hợp đồng mua bán nhà được xem như “chốt hạ”. Thường xong bước đặt cọc thì giao dịch cũng “xuôi chèo, mát mái”, đi ký công chứng cũng chỉ là một thủ tục pháp lý bắt buộc. Nhưng cũng không ít trường hợp tới khi ký hợp đồng công chứng mới “bung bét”. Vậy nên, Bước 3 này cũng có nhiều bài học thực tiễn rất quý báu tôi muốn gửi tới bạn.

Điều kiện để giao dịch nhà ở

Theo Luật Đất đai và Luật Nhà ở thì giao dịch về nhà ở (hiện hữu) bao gồm: mua bán, cho thuê mua, tặng cho, đổi, thế chấp, góp vốn bằng nhà ở phải có đủ điều kiện sau đây:

1) Có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà và tài sản khác gắn liền với đất (sổ hồng);

2) Đang trong thời hạn sở hữu nhà ở đối với trường hợp sở hữu nhà ở có thời hạn;

3) Không có quyết định ngăn chặn giao dịch của tòa án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền đang thụ lý giải quyết tranh chấp;

4) Không bị kê biên để thi hành án hoặc không bị kê biên để chấp hành quyết định hành chính đã có hiệu lực pháp luật của cơ quan nhà nước có thẩm quyền;

5) Không thuộc diện đã có quyết định thu hồi đất, có thông báo giải tỏa, phá dỡ nhà ở của cơ quan có thẩm quyền;

Nếu khi tiến hành thủ tục ký công chứng mà vướng vào một trong 05 điều kiện nêu trên là giao dịch đổ bể. Thế nên chỉ khi ký công chứng xong giao dịch mới an toàn về pháp lý.

Điều kiện 1 và 2 thì dễ kiểm tra tại sổ hồng như tôi đã giới thiệu ở phần trên. Còn lại điều kiện 3, 4 và 5 rất khó kiểm tra, thường cần nhờ chuyên gia tư vấn mới có cách kiểm tra được. Mặt khác, “chuyện buồn” có thể phát sinh trong thời gian chờ đợi từ khi đặt cọc cho tới khi đi ký công chứng hợp đồng. Chính vì thế có một số trường hợp hai bên bỏ qua bước ký kết hợp đồng đặt cọc. Sau khi đã thỏa thuận xong thì thực hiện luôn bước ký công chứng hợp đồng mua bán nhà và thanh toán.

Công chứng, chứng thực hợp đồng là thủ tục bắt buộc

Theo Luật Nhà ở, việc công chứng hợp đồng về nhà ở được thực hiện tại tổ chức hành nghề công chứng; việc chứng thực hợp đồng về nhà ở được thực hiện tại ủy ban nhân dân cấp xã nơi có nhà ở.

Thực tế có nhiều người “mua bán nhà bằng giấy tay”, nghĩa là hai bên tự ký kết giấy tờ mua bán với nhau. Mua bán

giấy tay thì rủi ro phần lớn thuộc về bên mua vì không thể nộp giấy tay để làm thủ tục sang tên sổ hồng. Giả sử có tranh chấp kiện tụng thì người mua giấy tay thường thua kiện. Có thể bạn biết vài trường hợp trước đây “mua bán nhà giấy tay” sau đó được hợp thức hóa nhà đất - cấp sổ hồng. Nhưng đó là “chuyện xưa rồi”. Tôi khuyên bạn từ bây giờ không nên mua bán nhà đất giấy tay nữa.

Nhà đất ở thành phố, thị xã thì nên nhờ văn phòng công chứng

Theo luật định, giao dịch bất động sản tại (tỉnh/thành) nào thì phải tiến hành công chứng tại Văn phòng công chứng ở tỉnh/thành đó. Nếu bạn mua bán nhà đất ở những thành phố lớn như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh hay Đà Nẵng thì tha hồ lựa chọn văn phòng công chứng. Tìm hiểu xem văn phòng nào uy tín, phí dịch vụ thấp thì nhờ hoặc đến các văn phòng công chứng gần nhất. Bạn chưa biết thì hỏi “Google”. Thường văn phòng công chứng đăng công khai biểu phí trên website, bạn vào xem sẽ rõ. Văn phòng công chứng giờ đây cũng là đơn vị cung cấp dịch vụ nên họ rất cần khách hàng và sẽ hỗ trợ bạn nhiệt tình để thu phí. Bạn yên tâm nhé.

Nhà đất ở nông thôn, vùng sâu, vùng xa thì nên nhờ ủy ban nhân dân xã chứng thực

Nếu bạn mua bán nhà đất ở vùng nông thôn, vùng sâu vùng xa thì tới ủy ban nhân dân xã để nhờ chứng thực hợp

đồng mua bán nhà. Ủy ban thu phí theo quy định của Nhà nước nên rất rẻ. Tất nhiên tới ủy ban, có thể bạn “bị hành” mất nhiều thời gian hơn, cũng là chuyện thường thôi phải không bạn. Nhớ là nhà đất ở xã nào thì tới ủy ban xã đó. Trình tự thủ tục chứng thực hợp đồng thường được niêm yết công khai tại trụ sở xã. Bạn có thể đọc để biết, hoặc trực tiếp gặp cán bộ để hỏi.

Chuẩn bị hồ sơ công chứng hợp đồng

Hồ sơ giấy tờ cần thiết để tiến hành công chứng hợp đồng mua bán nhà, tùy thuộc vào từng giao dịch cụ thể. Nhưng thường có những giấy tờ sau đây:

- Bản chính giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất (gọi chung là: sổ hồng);
- Bản sao giấy chứng minh nhân dân (hoặc hộ chiếu) và xuất trình kèm bản chính để đối chiếu, kiểm tra khi ký kết;
- Sổ hộ khẩu; Giấy đăng ký kết hôn;
- Giấy xác nhận độc thân đối với trường hợp chưa kết hôn;
- Hợp đồng mua bán nhà đất. Bạn có thể soạn thảo trước khi tới chứng thực hoặc văn phòng công chứng sẽ soạn thảo hợp đồng giúp bạn.

Ngoài ra cán bộ hoặc công chứng viên còn đề nghị cung cấp thêm các giấy tờ pháp lý khác tùy theo từng giao dịch.

Vậy nên bạn có thể liên hệ trước để hỏi và chuẩn bị giấy tờ cần thiết.

Nội dung hợp đồng mua bán nhà

Trong trường hợp hai bên đã ký kết hợp đồng đặt cọc mua bán nhà đất thì nội dung hợp đồng mua bán nhà đất được soạn thảo trên cơ sở hợp đồng đặt cọc đã ký.

Nguyên tắc nội dung hợp đồng là sự thỏa thuận của các bên. Tất cả các thỏa thuận không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội đều được công nhận.

Khi bạn tiến hành công chứng hợp đồng mua bán nhà đất thì công chứng viên có trách nhiệm kiểm tra: tư cách ký kết của các bên giao dịch; đảm bảo đủ các điều kiện để giao dịch và nội dung hợp đồng đúng pháp luật... Vậy nên bạn yên tâm.

Giờ bạn có thể qua phần Phụ lục để xem Mẫu Hợp đồng mua bán nhà.

Đọc kỹ hợp đồng trước khi ký

Thực tế rất nhiều người khi tới văn phòng công chứng với tâm lý rất hưng phấn, kiểu như “mọi việc đã xong”. Đưa hồ sơ, ngồi tám chuyện, chờ đến khi chuyên viên đưa bản hợp đồng ra là ký liền.

Tôi đã từng tham gia xử lý vụ tranh chấp rất trở trêu. Giá mua bán căn nhà hai bên thỏa thuận là **1 tỷ đồng**, vậy mà

khi đi công chứng được ghi vào hợp đồng là: **10 tỷ đồng**. Bên mua ký ngon lành. Ký xong Bên Bán đòi đúng 10 tỷ. Bên mua kêu trời, giải thích là: “Tin tưởng công chứng viên soạn đúng nên ký nhưng đâu có đọc”. Công chứng viên liền chìa bản hợp đồng ra chỉ vào và nói đây chính anh đã viết: “Tôi đã đọc và đồng ý”. Bên mua lại thanh minh: “Thì chị nói tôi viết như vậy thì tôi viết”. Theo bạn vụ kiện này ai sẽ thắng? Đây chính xác câu các cụ đã dạy: “Bút sa gà chết”. Ký mà không đọc, đã mất 9 tỷ đồng, than ôi!!! Chỉ là thêm một số “0”! Đừng ngồi rung đùi và tám chuyện rồi ký đại, lỡ mất tiền tỷ bạn nha.

Thực tế chuyện công chứng đánh máy sai: tên, số CMND/CCCD, sai số hoặc thông tin nhà đất trong sổ hồng. Đến khi đi nộp hồ sơ đăng bộ bị trả lại để điều chỉnh cũng không ít. Vì nhân viên họ làm suốt ngày hoặc lấy file cũ cắt dán, chỉnh sửa nên rất dễ nhầm lẫn. Đảm bảo nội dung hợp đồng cho đúng hồ sơ, đúng thỏa thuận là quyền lợi thiết thực của bên mua và bên bán. Hãy cùng nhau đọc lại rà soát để tránh mất thời gian và mất tiền oan bạn nhé.

Bước 4

SỔ HỒNG QUÝ GIÁ

ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH, NỘP THUẾ VÀ LỆ PHÍ

Lựa chọn cơ quan có thẩm quyền đăng ký giao dịch

Đăng ký giao dịch mua bán nhà đất là quy định bắt buộc. Việc đăng ký giao dịch với mục đích để cơ quan nhà nước có thẩm quyền quản lý, bảo vệ quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất cho chủ nhà. Đơn giản là việc đứng tên trong sổ hồng có ý nghĩa xác lập chủ quyền nhà đất cho chủ nhà. Nên đặc biệt là bên mua cần phải thực hiện việc này để bảo vệ quyền sở hữu tài sản của mình.

Một số trường hợp hai bên ký công chứng hợp đồng mua bán nhà đất xong không thực hiện thủ tục đăng ký giao dịch là vi phạm pháp luật. Bên bán nhà đất nếu chậm đăng ký kê khai thuế thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản thì sẽ bị xử phạt hành chính.

Cơ quan quản lý và đăng ký giao dịch nhà đất là văn phòng đăng ký đất đai trực thuộc Sở Tài nguyên và Môi trường tỉnh/thành. Văn phòng đăng ký đất đai cũng được đặt ở các ủy ban huyện/quận.

Trường hợp giao dịch nhà đất giữa các cá nhân với nhau thì liên hệ văn phòng đăng ký tại các huyện/quận.

Trường hợp giao dịch nhà đất có ít nhất một bên tham gia là tổ chức/doanh nghiệp thì liên hệ văn phòng đăng ký tại Sở Tài nguyên và Môi trường.

Tìm hiểu thủ tục đăng ký giao dịch mua bán nhà đất

Bạn sẽ dễ dàng tìm hiểu qua các website của Sở Tài nguyên và Môi trường hoặc website của ủy ban nhân dân tỉnh hoặc huyện nơi có nhà đất. Bạn vào website và tìm mục “thủ tục hành chính” xem và tải các mẫu cần thiết.

Bạn cũng có thể tới trực tiếp văn phòng đăng ký đất đai để tìm hiểu. Hiện nay thủ tục hành chính được niêm yết công khai tại nơi tiếp nhận hồ sơ. Các bạn tới đó sẽ có văn bản hướng dẫn và các biểu mẫu kèm theo.

Tôi hướng dẫn bạn mang tính công thức để có thể thực hiện với mọi trường hợp “ca khó”, “ca dễ”. Chú thực ra thủ tục đăng ký giao dịch mua bán nhà cũng khá đơn giản, như sau:

Bước 1: Nộp hồ sơ lấy biên nhận - hẹn trả lời kết quả;

Bước 2: Nhận thông báo nộp thuế, lệ phí trước bạ;

Bước 3: Nộp thuế, lệ phí trước bạ;

Bước 4: Tới nhận sổ hồng (đã cập nhật sang tên cho người mua nhà).

Tùy từng hồ sơ và cơ quan nhà nước giải quyết nhưng theo quy định hoàn tất thủ tục đăng ký sang tên nhà đất là khoảng từ 10 đến 20 ngày làm việc.

Chuẩn bị hồ sơ, cung cấp thông tin theo yêu cầu (biểu mẫu)

Như đã giới thiệu ở phần tìm hiểu thủ tục nêu trên. Các bạn nắm được công thức rồi thì dễ dàng tiến hành trong bất cứ trường hợp nào. Theo quy định năm 2019, một bộ hồ sơ đăng ký giao dịch nhà đất thường có những giấy tờ sau:

- Đơn đăng ký biến động đất đai, tài sản gắn liền với đất (mời bạn xem mẫu - phần Phụ lục).

- Tờ khai thuế TNCN và tờ khai lệ phí trước bạ nhà đất (mời bạn xem mẫu - phần Phụ lục).

- Hợp đồng mua bán nhà và chuyển nhượng quyền sử dụng đất (đã được công chứng).

- Bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất (gọi chung là: sổ hồng);

- Bản sao giấy chứng minh nhân nhân (hoặc hộ chiếu) của bên bán và bên mua;

- Bên mua gồm bản sao y: sổ hộ khẩu; giấy đăng ký kết hôn hoặc giấy xác nhận độc thân đối với trường hợp chưa kết hôn;

- Với người đi nộp hồ sơ thì xuất trình bản chính CMND/CCCD; nếu là người đi nộp hồ sơ thay cho bên mua, bên bán thì cần có giấy ủy quyền (công chứng).

Khi tới nộp hồ sơ, có thể bạn sẽ được cán bộ thụ lý hướng dẫn thêm. Theo luật thì cán bộ phải kiểm tra, hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ. Trong trường hợp cán bộ từ chối hoặc yêu cầu bổ sung các văn bản, giấy tờ thì bạn có quyền đề nghị cán bộ chỉ rõ quy định pháp luật hoặc có văn bản trả lời. Đăng ký giao dịch nhà đất để được cấp sổ hồng cũng là quyền của người dân nên bạn cứ yên tâm sẽ được cán bộ “phục vụ”.

Thuế và lệ phí khi thực hiện mua bán nhà đất

Khi giao dịch mua bán nhà thì các bên phải nộp: thuế thu nhập cá nhân và lệ phí trước bạ.

Thuế thu nhập cá nhân (TNCN) phải nộp với mức là: 2% giá trị nhà đất (trừ trường hợp được miễn thuế). Giá nhà đất được xác định theo hợp đồng mua bán nhà đất (công chứng). Nếu giá nhà đất theo hợp đồng mua bán thấp hơn khung giá quy định của UBND tỉnh nơi có nhà đất thì sẽ lấy theo giá quy định.

Miễn thuế TNCN nếu nhà đất đó là tài sản duy nhất của bên bán. Nghĩa là khi người bán chỉ có một căn nhà duy

nhất trên lãnh thổ Việt Nam thì không phải nộp thuế TNCN khi bán. Nếu bạn thuộc trường hợp này, khi làm thủ tục khai thuế sẽ gửi kèm bản cam kết đó là căn nhà duy nhất. Bản cam kết cần có chứng thực chữ ký của người cam kết.

Chuyển nhượng bất động sản giữa những người sau đây cũng được miễn thuế thu nhập cá nhân. Cụ thể: Giữa vợ với chồng; Cha đẻ, mẹ đẻ với con đẻ; Cha nuôi, mẹ nuôi với con nuôi; Cha chồng, mẹ chồng với con dâu; Bố vợ, mẹ vợ với con rể; Ông nội, bà nội với cháu nội; Ông ngoại, bà ngoại với cháu ngoại; Anh chị em ruột với nhau.

Lệ phí trước bạ: là phí người mua nhà phải nộp với mức là: **0,5%** giá trị nhà đất. Giá nhà đất được xác định theo hợp đồng mua bán nhà đất (công chứng). Nếu giá nhà đất theo hợp đồng mua bán thấp hơn khung giá quy định của UBND tỉnh nơi có nhà đất thì theo giá quy định.

Lưu ý: Số thuế, lệ phí của một giao dịch nhà đất cụ thể sẽ căn cứ vào thông báo nộp thuế của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Ghi giá mua bán nhà đất tại hợp đồng công chứng thấp hơn thực tế giao dịch để giảm thuế. Chuyện bình thường hay phạm tội?

Như đã giới thiệu cách tính thuế và phí ở trên được dựa theo giá ghi tại hợp đồng mua bán nhà. Khung giá nhà đất theo quy định của Nhà nước thì hầu như luôn thấp hơn giá

thị trường. Thế nên, trong nhiều năm qua việc khai giá thấp (ngang bằng khung giá Nhà nước quy định) để giảm tiền thuế, phí phải nộp cho Nhà nước được hiểu là “chuyện bình thường”. Ai khai đúng giá mua bán thực được xem là đại “không biết lách”.

Tuy nhiên ở góc độ quy định của Bộ luật Hình sự về tội trốn thuế thì hành vi kê khai sai giá nhà đất để bớt thuế khi giao dịch nhà đất là dấu hiệu cấu thành tội trốn thuế. Và đây là vụ án điển hình.

Vụ án nóng, dậy sóng truyền thông

Theo kết luận điều tra của Cơ quan CSĐT Công an tỉnh Khánh Hòa, nhà đất số 78/40 Tuệ Tĩnh, Thành phố Nha Trang đã được các bên thống nhất xác lập có giá trị mua bán chính thức hơn 16,153 tỷ đồng. Thế nhưng, qua các lần thay đổi, giá trị chuyển nhượng ghi trên hợp đồng công chứng chỉ là 1,8 tỷ đồng nhằm “mục đích để kê khai trốn thuế thu nhập cá nhân cho Nguyễn Thị Ngọc Hạnh” (chủ nhà đất và bị can trong vụ án).

Cơ quan điều tra kết luận hành vi trốn thuế trong vụ mua bán nhà đất kể trên “gây thất thu cho ngân sách nhà nước hơn 280,25 triệu đồng” là “thuế thu nhập cá nhân”. Cả bốn bị can trong vụ án đều bị đề nghị truy tố về tội “trốn thuế” đối với số thuế thu nhập cá nhân (theo Khoản 1, Điều 161 Bộ luật Hình sự năm 1999).

Trong vụ mua bán này, vợ chồng luật sư Trần Vũ Hải và Ngô Tuyết Phương là bên mua, không có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập cá nhân, vì sao bị đề nghị truy tố tội trốn thuế?

Trả lời *Tuổi Trẻ Online*, lãnh đạo Cơ quan CSĐT Công an tỉnh Khánh Hòa cho biết cơ quan điều tra đã xác định đó là “vụ án trốn thuế có đồng phạm”. Trong đó, “bị can Hạnh là người chủ mưu” đã bàn bạc, thống nhất với hai bị can Hải, Phương và chỉ đạo cho bị can Ngô Văn Lắm (em cùng cha khác mẹ, được Hạnh nhờ đứng tên giấy tờ nhà đất 78/40 Tuệ Tĩnh) ký các giấy tờ, thủ tục liên quan đến việc chuyển nhượng nhà đất để trốn thuế.

“Vợ chồng luật sư Hải - Phương bị kết luận là đồng phạm vì đã ký tá các giấy tờ, hợp đồng chuyển nhượng nhà đất không đúng với giá trị thực tế giao dịch, giúp cho bị can Hạnh trốn thuế” - lãnh đạo cơ quan điều tra giải thích.⁽¹⁾

Ngày 15/11/2019, Tòa án Thành phố Nha Trang đã tuyên án. Theo đó, Tòa tuyên 4 bị cáo: Trần Vũ Hải, Ngô Tuyết Phương (vợ ông Hải) cùng Ngô Văn Lắm, Nguyễn Thị Ngọc Hạnh về tội “trốn thuế”.

Ông Hải và bà Phương mỗi người bị phạt 12 tháng cải tạo không giam giữ, bị phạt bổ sung 20 triệu đồng/người.

1. Nguồn: <https://tuoitre.vn/vi-sao-vo-chong-luat-su-tran-vu-hai-bi-de-nghi-truy-to-toi-tron-thue-20191007180703968.htm>.

Bà Hạnh và ông Lắm mỗi người bị phạt 18 tháng cải tạo không giam giữ, phạt bổ sung 50 triệu đồng/người.

Tòa tuyên bị cáo Lắm phải nộp số tiền trốn thuế là hơn 280 triệu đồng. Trong trường hợp ông Lắm không có khả năng thi hành án, 3 bị cáo còn lại liên đới phải nộp số tiền trên.⁽¹⁾

Bình luận: Chuyện bình thường hay phạm tội đôi khi còn tùy theo thời điểm vì luật đã quy định nhưng còn sử dụng luật thế nào do cơ quan hành pháp. Nên cuộc sống vẫn tồn tại “hên, xui”. Sau khi đọc vụ án này, bạn nghĩ gì? Bạn có tính khai giá thấp để trốn thuế nữa không? Lựa chọn thuộc về bạn.

Lưu ý thêm khi thực hiện Bước 4

Các điều kiện trong giao dịch nhà đất. Quy định về công chứng, chứng thực hợp đồng mua bán nhà đất. Nộp thuế, lệ phí. Thủ tục, biểu mẫu đăng ký giao dịch mua bán nhà đất được pháp luật quy định nên có thể thay đổi theo thời gian. Những điều tôi trình bày ở trên căn cứ vào quy định của pháp luật hiện hành (năm 2019). Sau này có thể thay đổi đôi chút.

1. Nguồn: <https://tuoitre.vn/vo-chong-luat-su-tran-vu-hai-bi-phat-12-thang-cai-cao-khong-giam-giu-20191115180609471.htm>.

Nhưng nguyên tắc là cơ quan nhà nước phải công khai quy định về điều kiện, thủ tục, biểu mẫu và cán bộ phải hướng dẫn người dân thực hiện thủ tục hành chính. Cán bộ phải thực hiện theo đúng quy định của pháp luật nên bạn không phải lo lắng. Bạn đọc cuốn sách này, bạn đã có “công thức” thì cán bộ không làm khó bạn được. Bạn sẽ dễ dàng tiếp cận và thực hiện việc đăng ký giao dịch nhà đất.

Khi bạn nộp hồ sơ thì cán bộ sẽ đưa cho bạn giấy biên nhận hoặc giấy hẹn trong đó có nội dung. Bạn cần đọc lại để xem thông tin đã chính xác chưa, đúng tên, số lượng, bản chính giấy tờ mình đã giao không. Kinh nghiệm làm việc với cơ quan Nhà nước là “giấy trắng mực đen”, bạn mà không kiểm tra lỗi sai sót, thiệt hại về mình thì không cãi lại cán bộ đâu.

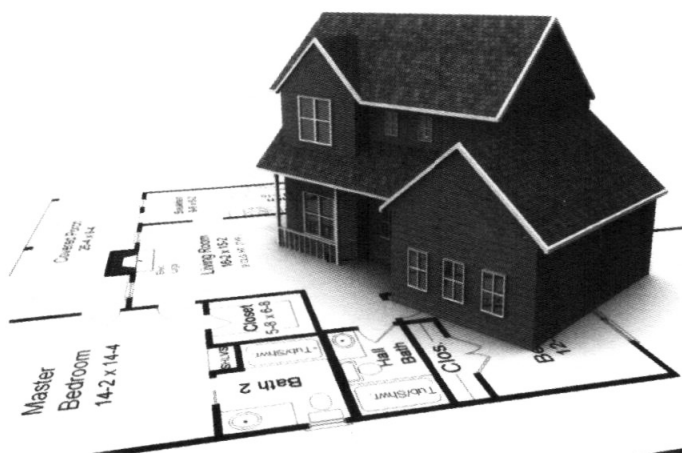
Trong giấy biên nhận sẽ có hẹn ngày trả lời kết quả. Bạn hãy nhớ để theo dõi. Ở một số địa phương, bạn có thể nhập mã số hồ sơ ghi tại giấy biên nhận để cập nhật “xem trước” tình trạng hồ sơ thông qua trang website của cơ quan quản lý.

Một số trường hợp khó, hồ sơ có thể bị trả lại kèm với yêu cầu bổ sung tài liệu hoặc từ chối đăng ký. Khi đó bạn cần xem kỹ văn bản trả lời để tính tiếp. Nếu đọc văn bản trả lời thấy khó hiểu hoặc bất bình thì có thể mang hồ sơ tới nhờ luật sư tư vấn.

Chúc mừng bạn đã đọc hết Chương 2 - Mua bán nhà hiện hữu. Bạn cảm thấy thế nào? Nhiều điều lý thú, đôi chỗ còn khó hiểu hay mọi sự đã rõ ràng. Tôi tin rằng nếu bạn đã từng mua bán nhà hoặc là người môi giới nhà đất thì dễ nắm bắt những kiến thức, kinh nghiệm tôi chia sẻ. Nếu bạn chưa từng mua nhà lần nào thì tôi khuyên bạn vẫn phải đọc lại nhiều lần và nhất là đọc và áp dụng khi có giao dịch thực tế. Đặc biệt là bạn phải kết hợp kiến thức tại Chương 1 - Chìa khóa vàng và kiến thức tại chương này. Chúc bạn vận dụng kiến thức thành công!

Chương 3

MUA BÁN NHÀ “TRÊN GIẤY”



“**Đ**ẹp như trong tranh” là một từ diễn đạt chính xác khi xem “nhà trên giấy”. Pháp luật hiện hành có quy định về “mua bán nhà hình trong tương lai”. Nghĩa là tại thời điểm ký kết hợp đồng mua bán nhà và nộp tiền, nhà chưa có, chưa xây dựng xong. Tiền nộp trước, nhận nhà trong tương lai. Vì nhà mới chỉ có trên “bản vẽ” đã bán nên dân ta thường gọi là: “bán nhà trên giấy” hoặc “mua bán nhà trên giấy”.

Vâng! “Đẹp như trong tranh” thì đi liền với “mong manh dễ vỡ”. So với mua bán nhà hiện hữu thì mua bán nhà trên giấy khó hơn và rủi ro cao hơn nhiều.

Chuyện khó tin: Giữa thủ đô, đóng tiền đầy đủ mà sau 9 năm chưa được nhận nhà!

Suốt 9 năm liền, các cán bộ chiến sĩ, nhân viên hợp đồng và những người mua lại suất nhà của cán bộ chiến sĩ tại Báo Công an Nhân dân (CAND) cay đắng chờ đợi trong im lặng ngày được nhận nhà. Nhưng càng chờ đợi càng vô vọng, điều đáng nói là họ đã nộp đầy đủ số tiền theo quy định.

Năm 2010, thực hiện chủ trương của lãnh đạo, CBCS Báo CAND đã nộp tiền mua căn hộ chung cư tại Dự án nhà ở CBCS Báo CAND tại xã Thanh Liệt, huyện Thanh Trì, Hà Nội với giá là 9 triệu đồng/m². Theo tiến độ, họ được thông báo là quý I/2013 sẽ bàn giao nhà. CBCS đã thực hiện việc nộp tiền đầy đủ theo các đợt thông báo của lãnh đạo Báo CAND.

Tuy nhiên đến năm 2013 là thời hạn bàn giao nhà, công trình chỉ mới xây dựng xong phần thô và “đắp chiếu” để đó với lý do trượt giá nên đã hết tiền, không hoàn thiện và làm thủ tục sổ đỏ được nữa.

Đến năm 2017 (thời điểm này Thiếu tướng Phạm Văn Miên là Tổng biên tập), dự án được khởi động lại và ông Miên đã ra thông báo đóng thêm tiền để hoàn thiện bàn giao nhà và làm thủ tục sổ đỏ, với giá thành từ 9.000.000 đồng/m² ban đầu nâng lên là 13.383.866 đồng/m², với lời hứa chậm nhất đến tháng 11/2017 sẽ bàn giao nhà.

Do công trình bỏ không đã quá lâu, lo lắng chất lượng công trình xuống cấp nên các CBCS đành chấp nhận đóng thêm tiền với hi vọng sẽ sớm nhận được nhà như lời hứa hẹn của lãnh đạo Báo. Và cũng vì tin lời hứa đó, chỉ trong khoảng thời gian rất ngắn, họ đã cố gắng thực hiện đóng tiền theo thông báo của ông Miên.

Ai chưa có tiền nộp thì không được bốc thăm căn hộ và nếu nộp tiền chậm 1 ngày cũng bị cơ quan thu tiền phạt theo lãi suất ngân hàng. Tính tổng số tiền mà CBCS đã nộp cho Báo CAND từ năm 2010 đến nay, tùy theo diện tích căn hộ, trung bình là 1,1 tỷ đến 1,4 tỷ đồng/căn hộ. Hiện nay, mỗi căn hộ chỉ còn khoảng 40 - 50 triệu đồng sẽ đóng nốt khi nhận bàn giao nhà. Toàn bộ việc nộp tiền này đến nay chỉ có phiếu thu tiền nội bộ của Báo CAND, không có hợp đồng mua bán nhà.

Những tưởng với việc thu thêm một khoản tiền lớn như vậy thì công trình sẽ hoàn thành đúng tiến độ. Thế nhưng đến tháng 11/2017, nhà không được bàn giao như lãnh đạo Báo hứa hẹn và thực tế công trình vẫn chưa hoàn thiện. Tuy nhiên, ông Miên không giải thích lý do và từ đây bắt đầu một bi kịch mới đối với những người được mua nhà cũng như những người dân ở bên ngoài mua lại suất của CBCS Báo CAND.

Tháng 6/2018, cục chẳng đã, CBCS, nhân viên của Báo đã gửi đơn kiến nghị tới Bộ trưởng Bộ Công an Tô Lâm. Sau đó theo chỉ đạo của Bộ trưởng, Tổng cục Hậu cần đã vào cuộc, phối hợp cùng lãnh đạo Báo giải quyết. Kết quả thẩm tra của Tổng cục Hậu cần đến nay vẫn chưa được công bố công khai với toàn thể cán bộ chiến sĩ. Vì vậy, những người mua nhà tự đặt câu hỏi, vì sao mà bản thẩm tra đó không được công khai? Có điều gì khuất tất đằng sau?

Cuối tháng 2/2019 vừa qua, nhiều CBCS đã trực tiếp xuống công trình kiểm tra và ghi nhận hiện trạng: Công trình mới chỉ hoàn thiện căn hộ mẫu và lắp đặt các thiết bị điện, vệ sinh của tầng 25, tập kết thiết bị vệ sinh của 7 tầng. Các tầng còn lại chỉ lát sàn và lắp cửa. Công trình không hề có nhân công làm việc. Gần đây nhất, trong cuộc họp giao ban đơn vị ngày 28/2, lãnh đạo báo cho biết vẫn đang tiếp tục cùng Công ty 36.55 (công ty thi công) tháo gỡ vướng mắc về mặt pháp lý của dự án. Nhưng vấn đề quan trọng nhất là tháo gỡ đến bao giờ mới giải quyết được thủ tục pháp

lý của dự án và bao giờ mới hoàn thiện xong nhà bàn giao cho CBCS thì lãnh đạo Báo không có câu trả lời.

Việc công trình nhà chung cư của Báo *CAND* trong suốt gần 10 năm vẫn chưa hoàn thành mặc dù tiền đóng góp của CBCS đã đạt tới 95% (bao gồm cả tiền tăng giá đợt 2) đã gây ra rất nhiều hệ lụy xấu mà CBCS, nhân viên của Báo đang phải gánh chịu. Những người không có điều kiện đóng tiền được cơ quan đồng ý xác nhận cho bán lại suất nhà thì bị người mua bức xúc chửi bới, đe dọa, hành hung và kiện tụng. Những người giữ lại căn hộ thì lâm vào hoàn cảnh bi đát, bán cùng hóa về kinh tế, nợ chồng nợ khi phải è lưng trả lãi suất vay ngân hàng, lãi vay mượn cá nhân trong nhiều năm liền mà không biết đến bao giờ mới xong.

Nhiều người phải đi thuê nhà ở trong thời gian đợi nhà chung cư rất cơ cực khi hằng tháng vừa phải trả tiền thuê nhà, vừa phải trả lãi ngân hàng nhưng không biết đến bao giờ mới nhận được nhà. Những người bán suất hoặc vay mượn tiền của người thân để đóng tiền mua nhà cũng khổ sở không kém, bị nghi ngờ lừa đảo khi mãi không thấy nhà đâu. Vợ chồng lục đục, anh em họ hàng bất hòa, bạn bè không nhìn mặt nhau... cũng từ đây. Có người phải chuyển nhà thuê liên tục vì không chịu nổi áp lực người mua lại suất nhà đến chửi bới, sỉ nhục, bị khủng bố tinh thần và đe dọa tính mạng.

Việc kiện tụng dân sự giữa người bán suất và người mua đã xảy ra và có nguy cơ ngày càng phức tạp, kéo dài... Tình

trạng này đã ảnh hưởng vô cùng xấu đến tư tưởng, tinh thần của CBCS, nhân viên của Báo, khiến mọi người không thể yên tâm công tác.

Xin được trích tâm thư của một nhân viên Báo CAND gửi lãnh đạo Bộ Công an: “Sau khi nhận được thông báo, gia đình cháu đã quyết định bán căn hộ chung cư mà vợ chồng đang ở tại Khu đô thị Xa La, Hà Đông-Hà Nội để đóng tiền vào dự án của Báo... Việc công trình bị đình trệ, chậm tiến độ và đội vốn trong gần 10 năm qua đã khiến cho gia đình cháu đã vô cùng khó khăn, nay lại rơi vào cùng quẫn, khủng hoảng kinh tế trầm trọng. Từ chỗ đang có nhà, vợ chồng cháu rơi vào cảnh phải đi thuê nhà, rồi lại phải “gánh” thêm lãi ngân hàng cho khoản phát sinh thêm do công trình đội vốn. Với đồng lương nhân viên hợp đồng hiện nay, việc phải gồng gánh cùng một lúc cả hai khoản chi phí trên đã khiến cuộc sống của chúng cháu bế tắc. Thêm nữa, vợ chồng cháu còn khó khăn hơn khi có một con trai bị bệnh tự kỷ. Cháu phải vay mượn khắp nơi để trả nợ những khoản vay, khoản lãi ngân hàng. Có thời điểm, cháu không có đủ tiền để chữa bệnh tự kỷ cho con, cháu đành ôm con vào lòng mà xót xa. Cuộc sống của gia đình cháu như rơi vào bước đường cùng...”.

Rất nhiều trường hợp mà người mua nhà thuê cả dân xã hội, đầu gấu đến dọa nạt. Có người phải chuyển nhà đi trong đêm để tránh sự quấy rối của đám giang hồ.

Được biết, ngày 4/5, tại phiên họp thường kỳ của Chính phủ, vấn đề này đã được Thượng tướng Bùi Văn Nam, Thứ

trưởng Bộ Công an trả lời chất vấn của phóng viên. Thượng tướng Nam cho biết: Đây là một dự án xây nhà ở cho cán bộ chiến sĩ thuộc Bộ Công an nhân dân rất phức tạp, gặp nhiều khó khăn. Lãnh đạo Bộ Công an đã giao cho thanh tra Bộ Công an tiến hành thanh tra làm rõ. Kết quả như thế nào sẽ báo cáo sau.

Những cán bộ chiến sĩ Báo CAND cũng như những người mua lại suất chung cư đều đau đầu một câu hỏi, số tiền họ đã nộp cho lãnh đạo Báo CAND để thực hiện việc hoàn thiện nốt dự án đã được chi tiêu vào việc gì, tại sao đã nộp hết tiền mà công trình vẫn dở dang?⁽¹⁾

Bình luận: Trong câu chuyện này, chủ đầu tư được cấp phép xây dựng tòa nhà là Báo CAND đó các bạn ạ, đơn vị trực thuộc Bộ Công an. Người mua nhà trên giấy của cơ quan nhà nước, thuộc lực lượng an ninh bảo vệ trật tự và công bằng xã hội mà còn xui vậy. Thì mua nhà trên giấy của các chủ đầu tư - tư nhân còn mong manh cỡ nào? Bạn hỏi Google “dự án ma” chắc chắn đọc cả ngày không hết chuyện đau lòng.

Tin vui là gần đây pháp luật được sửa đổi, quy định nhiều điều kiện chủ đầu tư phải đáp ứng khi bán nhà trên giấy theo hướng bảo vệ tốt hơn quyền lợi của khách hàng. Đồng thời, cũng nhiều chủ đầu tư làm ăn uy tín, bán nhà trên giấy rồi

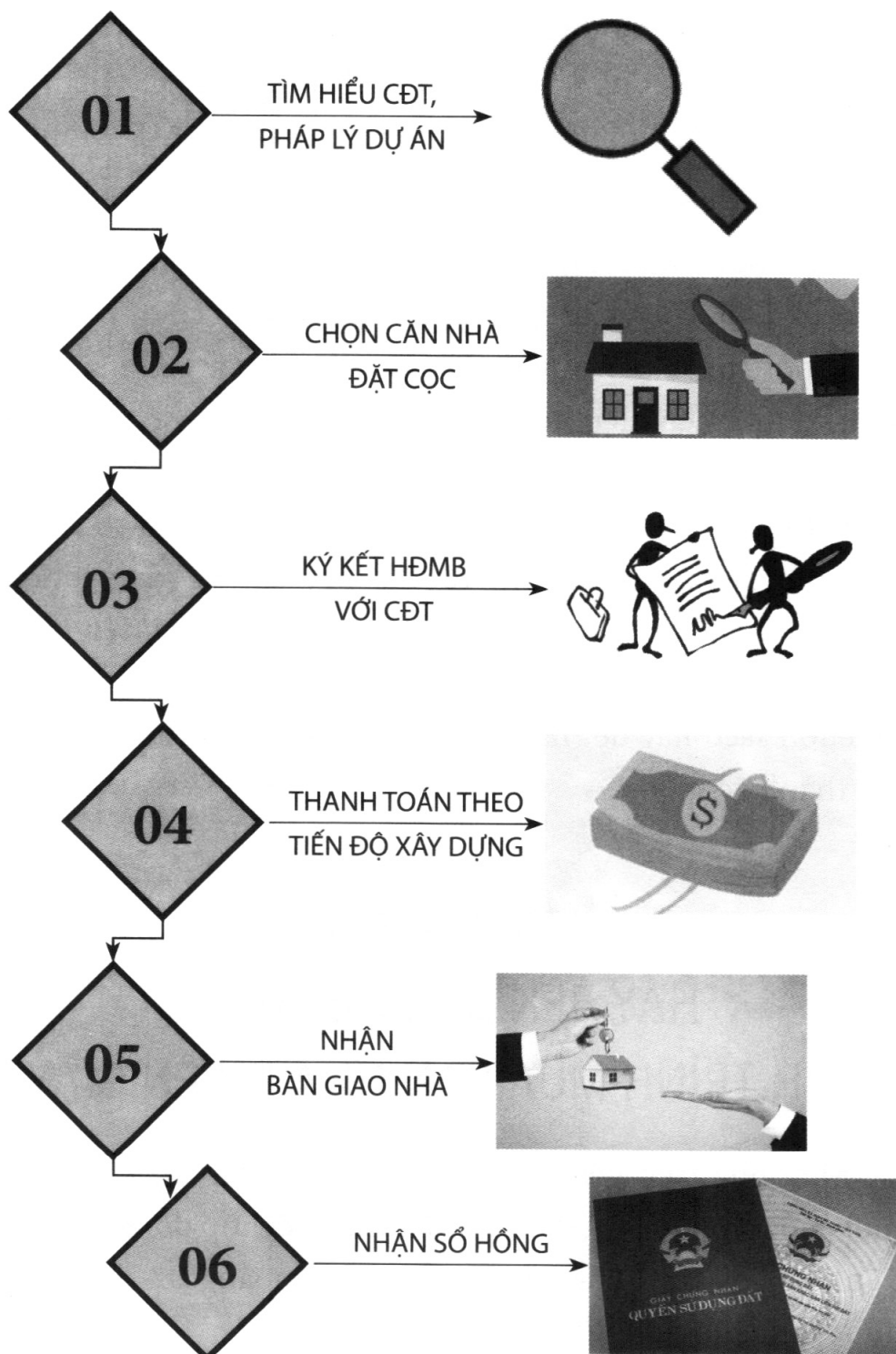
1. Nguồn: Dân trí - http://tbdn.com.vn/Chuyen-kho-tin-Giua-thu-do-dong-tien-day-du-9-nam-chua-duoc-nhan-nha_n49935.html

bàn giao nhà hiện hữu cho khách hàng. Ví dụ: Công ty Phát triển Phú Mỹ Hưng - Khu đô thị Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Chủ đầu tư VINHOME - thuộc Tập đoàn Vingroup và Chủ đầu tư là Tập đoàn Nam Long.

Mặt khác, mua nhà trên giấy cũng có nhiều ưu điểm như: nhà được xây dựng trong dự án mới nên có quy hoạch đồng bộ, quy chuẩn xây dựng cao. Chất lượng môi trường sống xanh, sạch, đẹp hơn khu dân cư cũ. Tiền đóng thành nhiều đợt, thời hạn thanh toán kéo dài, thường là trong 02 năm. Khi nhận bàn giao nhà, dự án đã hoàn thành cơ sở hạ tầng thì giá trị căn nhà tăng cao so với giá mua. Về mặt tích cực thì đây là ưu điểm, cơ hội cho người mua nhà trên giấy. Giờ bạn hãy vận dụng những kiến thức, kinh nghiệm chia sẻ tại cuốn sách này để “nắm bắt cơ hội”, hạn chế rủi ro và gặt hái thành công.

LƯỚT SÓNG HAY BẾN ĐỒ BÌNH YÊN HÀNH TRÌNH MUA BÁN NHÀ “TRÊN GIẤY”

Mua nhà trên giấy là một hành trình dài ngày, ví như một cuộc chạy đường dài vậy. Từ lúc ký kết hợp đồng, xuống tiền cho tới khi nhận nhà, thường là khoảng 02 năm. Và được trải qua sáu bước căn bản sau đây:



Bạn đã thấy rõ con đường mua nhà trên giấy, gồm sáu bước. Giờ tôi giúp bạn hiểu rõ trong từng bước cần phải làm gì, phòng tránh điều gì để đảm bảo quyền lợi của mình.

Bước 1

CHỌN MẶT GỬI VÀNG

TÌM HIỂU VÀ ĐÁNH GIÁ PHÁP LÝ

CỦA DỰ ÁN NHÀ Ở

Hằng ngày bạn đọc báo, nghe đài, xem ti vi, lướt website, lướt facebook thấy bao nhiêu tin chào bán nhà từ các dự án. Điện thoại, tin nhắn mời chào mua nhà dự án cũng quấy nhiễu hằng giờ. Lời chào nào cũng ngọt ngào, hấp dẫn. Còn sự thật về dự án, sự thật về chủ đầu tư thế nào? Trả lời được câu hỏi này không dễ, trừ khi bạn có cách tìm hiểu và cách đánh giá dựa trên các chuẩn mực nhất định. Và đây là những “bí quyết” giúp bạn thành công.

Phải xem giấy phép

Mua nhà trên giấy nên phải “xem giấy” là đúng quá rồi vì làm gì có nhà thật mà xem. Sự thật nghiệt ngã là nhiều người mua nhà trên giấy nhưng cũng không xem giấy, tới khi “vỡ trận” tìm đến luật sư tư vấn mới hiểu ra, lỗi tại mình đã “đuổi hình bắt bóng”. Thực tế, rất nhiều người sai lầm không

xem giấy phép mà chỉ xem: video, xem hình ảnh phối cảnh, xem tranh vẽ và nghe lời của nhân viên tư vấn. “Bị lừa” đều bắt nguồn từ sai lầm đầu tiên “không xem giấy phép”. Bạn chỉ cần thuộc câu thần chú: “Phải xem giấy phép” thì con đường thành công đã mở ra khi mua nhà trên giấy.

Theo Luật Nhà ở và Luật Kinh doanh bất động sản hiện nay (năm 2019). Chủ đầu tư muốn bán nhà trên giấy phải đáp ứng đủ các điều kiện và có các loại giấy phép sau đây:

- 1) Quyết định giao đất hoặc cho thuê đất thực hiện dự án;
- 2) Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (sổ đỏ);
- 3) Chấp thuận chủ trương đầu tư dự án;
- 4) Bản vẽ 1/500 của dự án hoặc bản vẽ tổng thể mặt bằng đã được phê duyệt;
- 5) Giấy phép xây dựng hoặc bản vẽ chi tiết được phê duyệt;
- 6) Biên bản nghiệm thu hoàn thành xây dựng phần móng của tòa nhà;
- 7) Văn bản trả lời của Sở Xây dựng về việc dự án nhà ở đủ điều kiện chào bán và huy động vốn;
- 8) Hợp đồng bảo lãnh của ngân hàng theo đó sẽ trả lại tiền cho khách hàng trong trường hợp chủ đầu tư không bàn giao nhà đúng tiến độ.

Tám văn bản nêu trên gọi chung là “giấy phép” bạn nhé. Các giấy phép này đều do cơ quan nhà nước có thẩm quyền

ký duyệt và đóng dấu đỏ. Riêng hợp đồng bảo lãnh thì phải có chữ ký và đóng dấu của ngân hàng.

Câu hỏi đầu tiên, bạn cần hỏi đơn vị môi giới hay chủ đầu tư là: “Cho tôi xem giấy phép”. Theo luật, tất cả 08 giấy phép nêu trên là thông tin pháp lý của dự án, chủ đầu tư hoặc sàn giao dịch bất động sản phải có nghĩa vụ cung cấp cho khách hàng. Nếu họ không cung cấp hoặc không có thì tôi khuyên bạn nên bỏ qua ngay, đừng quan tâm tới dự án đó.

Khi được cung cấp các giấy phép (phô-tô hoặc hình ảnh), thì bước tiếp theo là bạn hãy đọc hiểu. Bạn đọc vài lần sẽ hiểu thôi vì nguyên tắc văn bản do cơ quan nhà nước ban hành phải đảm bảo rõ ràng, dễ hiểu cho người dân.

Hiểu rồi thì bước tiếp theo là kiểm tra “độ thật” của văn bản. Bạn có thể hỏi trực tiếp từ chính các cơ quan nhà nước đã ký ban hành giấy phép hoặc thông qua các trang website, cổng thông tin điện tử của UBND tỉnh, Sở Xây dựng hoặc UBND huyện nơi có dự án bất động sản. Tương tự như cách tìm kiếm, kiểm tra thông tin quy hoạch đã giới thiệu ở Chương 2, bạn xem lại nhé.

Nhiều chủ đầu tư mới chỉ có giấy phép (số 3) - Chấp thuận chủ trương đầu tư dự án là họ đã tổ chức truyền thông, quảng cáo rầm rộ và mở bán dự án hoành tráng. Nhận tiền giữ chỗ, đặt cọc trước để lấy tiền tiếp tục xin các giấy phép tiếp theo và tiến hành thi công phần móng. Người mua nhà xuống tiền thời điểm này vẫn nhiều rủi ro pháp lý.

Nếu bạn muốn đơn giản, dễ hiểu và đảm bảo chắc chắn dự án đã đủ điều kiện chào bán nhà, ký kết hợp đồng thu tiền của khách hàng thì đợi chủ đầu tư có giấy phép (số 7 và 8 nêu trên). Có văn bản trả lời của Sở Xây dựng về việc dự án đủ điều kiện chào bán nhà thì bạn nên đọc kỹ xem có đúng tòa nhà mình tính mua không, đúng dự án không. Và cần đối chiếu thêm với các giấy phép đã nêu (từ số 1 tới số 6).

Nhìn chung dự án bất động sản cần có 08 giấy phép nêu trên, nhưng tùy theo dự án cụ thể có thêm hoặc bớt các loại giấy phép. Phần giới thiệu các điều kiện bán nhà và các giấy phép này theo luật hiện hành (năm 2019). Nhưng quy định của pháp luật cũng có thể thay đổi theo thời gian sau này.

Chuyện bi hài: Con trâu dắt qua lỗ điều

Theo nguồn tin của *Tuổi Trẻ*, Cơ quan điều tra Công an Hà Nội khởi tố ông Lê Thanh Thản để điều tra về tội “lừa dối khách hàng” quy định tại Điều 198, Bộ luật Hình sự 2015. Vụ án “lừa dối khách hàng” liên quan dự án đầu tư xây dựng tổ hợp chung cư cao cấp và thương mại Bemes (CT6), phường Kiến Hưng, quận Hà Đông, Hà Nội.

Tập đoàn Mường Thanh lừa dân từ tòa chung cư 654 căn hộ đến hàng loạt dự án? Theo phản ánh, rất nhiều người mua nhà tại dự án CT6 Kiến Hưng chuyển về đây ở từ vài năm nay nhưng vẫn không được cấp sổ đỏ.

Dự án chung cư CT6 do Công ty cổ phần sản xuất - xuất nhập khẩu Bemes (thuộc Tập đoàn Mường Thanh) là chủ đầu tư.

Theo quy hoạch thiết kế được duyệt, dự án có hai tòa chung cư gồm CT6A và CT6B, với tổng số căn hộ được duyệt là 936 căn hộ chung cư cao tầng và 34 nhà thấp tầng, biệt thự liền kề.

Tuy nhiên, qua rà soát, kiểm tra thực tế, cơ quan chức năng phát hiện chủ đầu tư đã xây thêm tòa CT6C, nâng tổng số căn chung cư không phép là 654 và 4 căn biệt thự liền kề, nhà thấp tầng. Tất cả số căn chung cư không phép này đã được bán cho khách hàng và đưa vào sử dụng.

Những người dân mua nhà tại tòa CT6C cho biết rơi vào tình trạng “dở khóc dở cười”. Trong các đơn kiến nghị, họ cho biết ***“khi ký hợp đồng mua nhà họ hoàn toàn không biết tòa C không có trong thiết kế quy hoạch”***. Đến khi làm thủ tục cấp sổ đỏ “bị tắc” thì người dân mới biết tòa nhà này không phép 32 tầng⁽¹⁾.

Bình luận: Cả một tòa nhà CT6C chọc trời với 32 tầng - với 654 căn hộ mọc lên giữa thủ đô Hà Nội mà **không có giấy phép**. Vẫn ngang nhiên xây dựng, hoàn công, bàn giao đưa vào sử dụng nhiều năm. Bạn tìm kiếm trên Google với cụm từ: “Sai phạm hàng loạt tại các dự án của Tập đoàn Mường

1. Nguồn: <https://tuoitre.vn/muong-thanh-lua-dan-tu-toa-chung-cu-654-can-ho-den-hang-loat-du-an-20190711074425472.htm>.

Thanh”, sẽ thấy khủng khiếp hơn, bởi hàng chục những dự án lớn ở Hà Nội, Nha Trang, Đà Nẵng đều xây dựng sai phép như: xây thêm tầng, thêm tòa nhà, thêm căn hộ, biệt thự⁽¹⁾.

Ông Lê Thanh Thản với biệt danh “đại gia điều cày” vì sở hữu siêu xe Roll Royce Phantom Oriental Sun trị giá khoảng 43 tỷ đồng nhưng ông nghiện thuốc lào, lúc nào cũng có chiếc điều cày ở bên người. Hàng loạt những tòa nhà mọc trời, khách sạn, biệt thự thuộc Tập đoàn Mường Thanh xây dựng và đi vào hoạt động sai giấy phép. Trong khi nhiều hộ gia đình mới chỉ mua bao xi măng, xe cát về sửa nền đã có cán bộ tới hỏi thăm. Quả giống chuyện “con trâu dắt lết qua lỗ điều cày” phải không bạn? Bây giờ đại gia điều cày mới bị khởi tố. Hàng ngàn căn nhà của khách hàng đang ở mà không có sổ hồng, cùng nhiều công trình sai phạm đang bị xử lý buộc tháo dỡ.

Qua ví dụ mua nhà trên giấy của đại gia điều cày, thì câu thần chú “Phải xem giấy phép” là không thể quên được. Nếu những khách hàng mua nhà của Tập đoàn Mường Thanh xem kỹ giấy phép thì đâu có dính đòn đau đớn vậy.

Nếu bạn là người lần đầu mua nhà trên giấy, bạn là người cần trọng hay đầu tư lớn thì nên nhờ chuyên gia “tư vấn thẩm tra pháp lý dự án”. Chuyên gia sẽ cho bạn những đánh giá, tư vấn chính xác. Bỏ vài triệu tiền tư vấn để bảo vệ tài sản từ vài tỷ đồng trở lên là rất khôn ngoan phải không bạn.

1. http://congan.com.vn/vu-an/sai-pham-hang-loat-tai-cac-du-an-cua-tap-doan-muong-thanh_76951.html.

Ai là chủ đầu tư dự án?

Khi bạn xem quảng cáo, truyền thông về một dự án, thường với tên thương mại hoặc tên nước ngoài, kiểu như: Sunshine City Sài Gòn, Rome By Diamond Lotus, King Crown Village, VinCity Grand Park. Bạn có biết những dự án này chủ đầu tư là ai không? Làm thế nào để biết chính xác chủ đầu tư dự án?

Trong bối cảnh nhiều các dự án bất động sản được tiến hành bởi sự liên doanh, liên kết, hợp tác đầu tư để “làm thương hiệu” theo kiểu “mượn đầu heo nấu cháo”. Nhiều khách hàng đã nộp tiền giữ chỗ, đặt cọc một thời gian dài không thấy dự án mọc lên. Chạy tới luật sư nhờ tư vấn đòi tiền mới “tá hỏa” mình đã đưa tiền nhầm người. Chủ đầu tư chưa nhận tiền của mình giờ sao đòi họ?

Một trong những chiêu chào bán nhà trên giấy hiệu quả, các chủ đầu tư thường dùng là “Cáo mượn oai hùm”. Nếu dự án đó liên quan tới tập đoàn bất động sản lớn thì họ sẽ làm truyền thông, chào bán với danh nghĩa của tập đoàn; nhưng thực tế dự án được phê duyệt cho công ty con, công ty cháu, công ty chắt, thậm chí chỉ là công ty liên doanh hợp tác đầu tư. Ngược lại, nhiều chủ đầu tư nhỏ “vô danh tiểu tốt” muốn chào bán nhà trên giấy thì phải thông qua những đơn vị môi giới có thương hiệu để phân phối hoặc liên kết, hợp tác dựa vào những doanh nghiệp bất động sản có tên tuổi. Đây là cách thu hút và thuyết phục khách hàng mua nhà xuống tiền một cách nhanh chóng.

Chỉ khi bạn xác định chính xác ai là chủ đầu tư thì bạn mới “tin đúng người” và “ký kết hợp đồng mua bán nhà đúng người”.

Bạn dễ dàng biết được ai là chủ đầu tư khi xem một trong 08 giấy phép tôi đã nêu ở trên. Trở lại câu thần chú “Phải xem giấy phép” bạn nhé.

Khi đã biết chính xác tên pháp lý của chủ đầu tư trong giấy phép, bạn có thể kiểm tra lại tại trang website: <https://dangkykinhdoanh.gov.vn/>. Đây là cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp. Nhập tên doanh nghiệp hoặc mã số doanh nghiệp tại trang này, bạn sẽ có thêm những thông tin quan trọng về một doanh nghiệp như: người đại diện, trụ sở, ngành nghề kinh doanh... Đây là những thông tin pháp lý quan trọng cần phải biết chính xác khi ký kết hợp đồng mua bán nhà với chủ đầu tư.

Uy tín chủ đầu tư dự án?

Chủ đầu tư đã làm dự án bất động sản nào chưa? Nếu chủ đầu tư đã làm dự án thì dự án đó thế nào, khách hàng đã được nhận nhà chưa. Chất lượng nhà ở và các dịch vụ quản lý tại khu nhà đó thế nào. Dân cư đang ở khu dự án đó có hài lòng không. Nếu bạn là người cẩn thận, sẵn sàng bỏ thời gian tới tận nơi để tìm hiểu, tai nghe mắt thấy, tay sờ thì tuyệt vời quá.

Bạn tiết kiệm thời gian thì có thể hỏi “Google”. Nhưng thường phải là những thương hiệu lớn hoặc những “việc tai tiếng lớn” báo chí truyền thông đưa tin thì Google mới biết để mách bạn. Vàng hỏi Google để vậy đó, nhưng vẫn có những khách hàng quên không kiểm tra uy tín chủ đầu tư. Vẫn mua nhà trên giấy của những chủ đầu tư đầy tai tiếng đã bị phơi bày trên các báo.

Chủ đầu tư chưa từng làm dự án nào thì sao? Thật khó mà đánh giá, tin tưởng được. Chính vì vậy họ thường cạnh tranh bằng giá rẻ hơn. Lựa chọn là quyền của bạn.

Với tôi, chủ đầu tư uy tín là một tiêu chí không thể thiếu khi mua nhà trên giấy. Bởi vì ký kết hợp đồng mua bán nhà, nộp tiền mà khoảng 2 năm sau mới được nhận nhà, nếu chủ đầu tư không uy tín, họ ký hợp đồng vậy mà không làm theo hợp đồng. Tôi đã biết hàng ngàn vụ việc tranh chấp xảy ra từ việc chủ đầu tư thất tín không thực hiện đúng hợp đồng. Người mua nhà khi đi kiện chủ đầu tư thì thường rơi vào thế yếu. Gặp phải chủ đầu tư chẳng có uy tín mà giữ nữa thì coi như xong. Chỉ có chủ đầu tư xây dựng, giữ gìn uy tín để kinh doanh lâu dài thì quyền lợi của người mua nhà trên giấy mới được bảo đảm.

Các cụ đã dạy “chọn mặt gửi vàng”. Còn bạn gửi hàng trăm cây vàng để chờ đợi nhận nhà sau hàng năm trời. Bạn cứ theo lời các cụ dạy mà làm, dễ mà.

Uy tín của nhà thầu thi công dự án?

Công trình từ khi thiết kế cho đến thi công đều phải đảm bảo các quy chuẩn xây dựng. Theo đó phải đảm bảo các yếu tố về thẩm mỹ, độ bền vững của công trình. Chủ đầu tư cũng như đơn vị thi công phải có trách nhiệm xây dựng công trình an toàn, đúng chất lượng. Luật là vậy, rồi còn có cả cơ quan quản lý nhà nước cấp phép, kiểm tra nữa nhưng thực tế thì sao?

Bạn chắc hẳn đã nghe đài, đọc báo, chứng kiến cảnh nhà dự án khi bàn giao đi vào sử dụng mới vỡ lở ra, nào là: xây ẩu, làm láo, rạn nứt, thấm dột, sụt lún, sập đổ, cháy nổ, ô nhiễm. Nhà đã nhận bàn giao vào ở rồi sao giờ? Chấp nhận tủi hờn hay kiện tụng.

Đồng thời trong những năm qua nhiều khu đô thị mới được chủ đầu tư, nhà thầu uy tín xây dựng với chất lượng bền vững, môi trường sống văn minh hiện đại. Thế nên chất lượng của căn nhà còn phụ thuộc vào uy tín, trình độ của nhà thầu thi công nữa. Nếu nhà thầu thi công với công nghệ hiện đại, uy tín thì căn nhà của bạn nhận được sau này đạt chất lượng cao là rất khả quan. Hãy tìm hiểu và đánh giá thêm về nhà thầu thi công để quyết định khi mua nhà trên giấy bạn nhé.

Xem thực tế dự án

Bạn có biết dự án bất động sản nào có đủ giấy phép rồi mà vẫn “án binh bất động” không? Tôi thì biết nhiều dự án

như thế. Nên đầu tiên là phải xem giấy phép. Có giấy phép rồi, tiếp tục phải xem thực tế.

Theo Luật Đầu tư, sau 12 tháng mà nhà đầu tư không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện dự án theo tiến độ đăng ký với cơ quan đăng ký đầu tư và không thuộc trường hợp được giãn tiến độ thực hiện dự án đầu tư thì cơ quan có thẩm quyền sẽ chấm dứt hoạt động của dự án đầu tư và thu hồi giấy phép.

Theo Luật Đất đai, đất được Nhà nước giao, cho thuê để thực hiện dự án đầu tư mà không được sử dụng trong thời hạn 12 tháng liên tục hoặc tiến độ sử dụng đất chậm 24 tháng so với tiến độ ghi trong dự án đầu tư kể từ khi nhận bàn giao đất trên thực địa phải đưa đất vào sử dụng; trường hợp không đưa đất vào sử dụng thì chủ đầu tư được gia hạn sử dụng 24 tháng và phải nộp cho Nhà nước khoản tiền tương ứng với mức tiền sử dụng đất, tiền thuê đất đối với thời gian chậm tiến độ thực hiện dự án trong thời gian này; hết thời hạn được gia hạn mà chủ đầu tư vẫn chưa đưa đất vào sử dụng thì Nhà nước thu hồi đất mà không bồi thường về đất và tài sản gắn liền với đất, trừ trường hợp do bất khả kháng.

Với quy định nêu trên thì có giấy phép rồi mà chủ đầu tư không thực hiện đúng thời hạn thì cũng bị thu hồi giấy phép. Một số chủ đầu tư không đủ tài chính, không đủ năng lực để làm hoặc xin giấy phép với mục đích tìm đối tác bán

lại dự án. Nhiều khách hàng đã gặp phải chủ đầu tư “câu cá đợi thời” kiểu này và cùng họ “mắc lưới”. Tiền nộp rồi mà đợi năm năm, mười năm vẫn chưa thấy nhà đâu. Nên bạn cần tìm hiểu thực tế dự án để tránh gặp phải các “ông này”.

Khi mua nhà trên giấy, bạn phải đi xem thực tế cũng là một “bí quyết”. Phải thấy được một phần nhà của mình đã hiện hữu. Đó là: khu dự án đã giải phóng mặt bằng để thi công, đã có hạ tầng đường điện kết nối, đang xây dựng móng, đào hầm, ép cọc, đổ bê tông. Công trường tấp nập sao thấy đông vui quá. Nhà chưa có nhưng tối thiểu thì móng phải đang xây, công trình lớn lên từng ngày thì mới tin được. Hãy cảnh giác với hiện trạng dự án mới xây tôn kín, dán quảng cáo nhà đẹp lung linh, bên trong có vài cái cọc bê tông và vài cái cầu mà chỉ là để làm “mồi nhử” khách xuống tiền.

Bạn đã đọc xong Bước 1: Tìm hiểu và đánh giá pháp lý của dự án. Đây là bước nền móng quan trọng nhất khi mua nhà trên giấy. Sai sót trong bước này thì rủi ro giao dịch sụp đổ là rất cao. Vững chắc trong bước này thì thành công đang đợi bạn. Bạn hãy đọc lại và thực hành chúng nhiều lần để trở thành chuyên gia. Nếu lần đầu mua nhà trên giấy hoặc bạn đầu tư nhiều tỷ đồng để mua nhà trên giấy thì nên có thêm chuyên gia tư vấn. Chúng tôi sẵn sàng hỗ trợ bạn về “đánh giá và tư vấn pháp lý dự án bất động sản”. Khi cần liên hệ với chúng tôi tại: <http://luatsubatdongsan.vn/>. Chúc bạn thành công!

Bước 2

XUỐNG TIỀN CHO AI, GIỮ CHỖ HAY ĐẶT CỌC?

Đặc thù mua nhà trên giấy là bạn mua từ chủ đầu tư - doanh nghiệp kinh doanh bất động sản. Chính vì họ là nhà kinh doanh chuyên nghiệp nên nghệ thuật bán hàng của họ đạt đỉnh cao. Tất cả các khâu: quảng cáo, tổ chức sự kiện, tham quan nhà mẫu, tư vấn, quà tặng, chiết khấu được làm một cách bài bản và tập trung vào mục tiêu “khách xuống tiền”. Rất nhiều khách hàng xuống tiền xong, về không hiểu tại sao mình quyết nhanh thế. Cũng không rõ tiền mình chuyển có tới chủ đầu tư không?

Mình xuống tiền cho ai?

Thực tế rất nhiều chủ đầu tư không trực tiếp bán hàng. Việc bán hàng được thông qua công ty môi giới, sàn giao dịch hoặc công ty hợp tác đầu tư dự án. Và chính các đơn vị trung gian này đứng ra nhận tiền giữ chỗ, đặt cọc. Bạn phải hiểu rõ mình nộp tiền cho ai? Nếu đơn vị trung gian môi giới nhận tiền đặt cọc, giữ chỗ của bạn, lỡ có chuyện bạn tìm họ mà đòi. Rất nhiều đơn vị môi giới dự án chỉ có văn phòng đi thuê, đội ngũ nhân viên thời vụ. Khi bạn tìm tới đòi tiền thì tất cả đều vắng bóng, điện thoại đã khóa, chẳng biết họ ở đâu mà tìm.

Tất nhiên luôn có những đơn vị môi giới hợp pháp, uy tín. Nếu mua nhà qua đơn vị môi giới bạn hãy hỏi và tìm hiểu bản hợp đồng giữa công ty môi giới với chủ đầu tư, đó chính là căn cứ để đánh giá tính hợp pháp trong giao dịch giữa bạn và nhà môi giới.

Theo pháp luật hiện hành thì chỉ có chủ đầu tư mới được phép ký kết hợp đồng và huy động vốn của khách hàng. Chủ đầu tư mới được cấp phép dự án xây dựng nhà ở, là chủ sử dụng khu đất dự án, chính họ mới là “người có tóc cho bạn nắm”. Làm sao xác định được chủ đầu tư? Xem giấy phép bạn nhé, phần trên tôi đã giới thiệu với bạn. Bạn hãy xác định đúng người có tóc và nắm cho chắc.

Hiểu thế nào là “giữ chỗ”?

Khi bạn đã thích căn nhà trên giấy. Thường thì căn nhà đó chưa đủ điều kiện để mở bán, nó mới nằm trên bản vẽ và dự án sắp khởi công xây dựng. Hoạt động bán hàng thì luôn đi trước. Nhân viên bán hàng sẽ tư vấn cho bạn xuống tiền khoảng 50 triệu đến 100 triệu để giữ những căn đẹp hoặc được quyền bốc thăm chọn căn đẹp khi mở bán. Khi chính thức mở bán, chọn căn nếu bạn không ưng hoặc không mua thì sẽ được trả lại tiền giữ chỗ. Tiền giữ chỗ thể hiện thành ý nhưng sau này đổi ý không mua nữa có quyền lấy lại. Bạn nộp tiền giữ chỗ lấy biên nhận thì cần có câu này “Nếu không mua thì được lấy lại tiền giữ chỗ”.

Hiếu thế nào là “đặt cọc”?

Đặt cọc mua bán nhà đất được hiểu là cả hai bên đã đồng ý mua bán. Nếu có bên nào đổi ý thì bị phạt cọc. Bên mua không mua thì mất số tiền đã đặt cọc. Bên bán mà không bán thì phải đền cọc (trả lại bên mua bằng 02 lần số tiền nhận đặt cọc). Đó chỉ là thỏa thuận theo thông lệ. Các bên cũng có quyền thỏa thuận khác thông lệ về việc phạt cọc. Trong hầu hết các mẫu hợp đồng đặt cọc mua bán nhà với chủ đầu tư đều có thỏa thuận rất khác biệt. Bạn phải hết sức lưu ý điều này. Bởi họ thường thuê các chuyên gia tư vấn soạn thảo một cách có lợi nhất trong mọi tình huống.

Hiện nay có rất nhiều chủ đầu tư huy động vốn của khách hàng trước khi đủ điều kiện bán nhà theo luật. Điều kiện căn bản, dễ nhận biết để huy động vốn của khách hàng là tòa nhà đã thi công xây dựng và nghiệm thu xong phần móng. Lúc này chủ đầu tư mới được phép ký hợp đồng bán nhà với khách hàng và thu tiền.

Thực tế, rất nhiều chủ đầu tư đã “lách luật” bằng hợp đồng đặt cọc mua bán nhà và thu tiền khoảng 30% giá trị căn nhà, từ khi dự án mới được chấp thuận đầu tư hoặc mới bắt đầu khởi công xây dựng. Nếu tiếp cận theo Luật Kinh doanh bất động sản thì đây là hình thức huy động vốn trái phép. Hầu hết khách hàng không biết điều này nên vẫn “hồn nhiên” ủng hộ chủ đầu tư. Còn bạn giờ đã biết “chiêu lách luật” của chủ đầu tư, bạn có ủng hộ họ bán hàng và thu tiền sớm không. Quyền quyết định thuộc về bạn.

Xem và ký hợp đồng trước khi xuống tiền

Bạn đã từng được tư vấn mua nhà? Nếu chưa hãy thử liên hệ với chủ đầu tư, đơn vị môi giới và bạn sẽ được chăm sóc tận tình. Họ sẽ cho bạn xem gì? Bản vẽ phối cảnh dự án, nhà mẫu, bản vẽ sơ đồ vị trí căn nhà... tất cả đều “đẹp lung linh” cùng với những lời tư vấn ngọt ngào về quy hoạch, tiện ích trong tương lai, thật tuyệt! Tiếp đến là: giá và tiến độ thanh toán. Bạn thể hiện sự thích thú, quan tâm, họ sẽ chốt hạ bằng: chiết khấu, quà tặng. Rồi xong! Bạn xuống tiền giữ chỗ hoặc đặt cọc. Viết phiếu thu và sẽ làm hợp đồng đưa bạn ký sau. Đúng vậy không?

Bạn đã từng tranh cãi với chủ đầu tư? Nếu chưa, chúc mừng bạn. Nếu đã từng cay cú với chủ đầu tư bởi: nói vậy mà không làm vậy, tiền đã nộp bao lâu mà nhà đất chẳng thấy đâu. Bạn nhớ lại xem có đúng thể này không. Bạn được tiếp đón bởi một bộ phận giải quyết khiếu nại của khách hàng. Toàn những người lạ hoắc, chẳng phải là nhân viên đã tư vấn bán hàng cho bạn trước đó. Họ bảo bạn đưa cho họ xem hợp đồng, đưa xem phiếu thu. Họ đọc cho bạn những câu từ trong hợp đồng rồi giải thích cho bạn. Bạn điền tiết “Toàn quy định bất công”. Bạn chửi họ, nói họ lừa đảo, bạn thanh minh “Lúc đó ký mà không đọc”... Tiền thì bạn đưa cho chủ đầu tư rồi. Trong tay bạn thì chỉ có một bản hợp đồng với những nội dung hoàn toàn bất lợi. Bạn tìm đến luật sư tư vấn, kiện tụng ra tòa... để bảo vệ quyền lợi, tất cả đều căn cứ vào “giấy trắng mực đen” bạn ạ.

Chủ đầu tư thường soạn thảo trước mẫu hợp đồng để áp dụng chung cho các khách hàng. Nội dung hợp đồng mẫu này như thế nào bạn cần phải tìm hiểu trước khi xuống tiền. Bởi tất cả quyền lợi của bạn được xác định trong hợp đồng.

Sau gần hai mươi năm làm luật sư tư vấn, tiếp đón hàng ngàn người trong cảnh “Xuống tiền trước sau đó mới ký hợp đồng”, rồi than “Biết thế...!”. Tôi thật sự khuyên bạn hãy làm ngược lại: “Đọc và ký hợp đồng trước khi xuống tiền”. Bạn làm được điều này thì quyền lợi của bạn được bảo đảm và tôi cũng sẽ bớt được công việc để hưởng nhàn.

Bước 3

TÔI ĐÃ ĐỌC VÀ ĐỒNG Ý KÝ KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN “NHÀ TRÊN GIẤY”

Luật Nhà ở quy định rất rõ về hợp đồng mua bán nhà ở giữa khách hàng với chủ đầu tư. Đồng thời nghị định hướng dẫn Luật Nhà ở cũng ban hành mẫu hợp đồng mua bán nhà để các bên tham khảo, sử dụng trong soạn thảo, ký kết hợp đồng. Tôi đã cung cấp cho bạn mẫu hợp đồng này tại phần Phụ lục cuốn sách. Giờ tôi chia sẻ với bạn một số nội dung cần đặc biệt lưu ý trong hợp đồng mua bán nhà trên giấy, sau đây.

Thứ 1, cách tính diện tích căn nhà

“Diện tích sử dụng căn hộ được tính theo kích thước thông thủy như ví dụ theo hình vẽ dưới đây và được ghi vào Giấy chứng nhận (sổ hồng) cấp cho người mua, bao gồm cả phần diện tích tường ngăn các phòng bên trong căn hộ và diện tích ban công, lô gia (nếu có) gắn liền với căn hộ đó, **không tính**: tường bao ngôi nhà, tường phân chia các căn hộ, diện tích sàn có cột, hộp kỹ thuật nằm bên trong căn hộ.

Khi tính diện tích ban công thì tính toàn bộ diện tích sàn, trường hợp ban công có phần diện tích tường chung

liệu này được coi là một phần của hợp đồng để xác định diện tích nhà.

Diện tích căn nhà mà bạn được sở hữu sau này sẽ được ghi nhận trong sổ hồng cấp cho bạn. Thực tế đã có nhiều trường hợp diện tích nhà theo hợp đồng, diện tích thực tế và được ghi trong sổ hồng có sự khác biệt. Nên cách tính diện tích cần được xác định đúng và dự liệu trong hợp đồng.

Thứ 2, giá chuyển nhượng căn nhà

Giá chuyển nhượng thường được tính theo đơn vị mét vuông và nhân với diện tích căn nhà. Vậy nên chỉ khi xác định đúng diện tích căn nhà thì mới tính được đúng giá chuyển nhượng nhà. Diện tích nhà thực tế khi bàn giao thay đổi sẽ dẫn đến thay đổi giá chuyển nhượng.

Giá của chủ đầu tư đưa ra thường chưa bao gồm thuế VAT, nghĩa là bạn còn phải nộp thêm thuế VAT = 10% giá nhà.

Nếu là mua căn hộ chung cư bạn còn phải nộp thêm phí bảo trì bằng 2% giá căn hộ. Đây là quy định của pháp luật, khoản phí này sau được bàn giao lại cho ban quản lý nhà chung cư sử dụng trong việc bảo trì tòa nhà.

Thứ 3, tiến độ thanh toán tiền

Bạn sẽ được gửi bản chào giá cùng với tiến độ thanh toán. Bạn sẽ được tư vấn nhưng bạn cần phải so sánh với

quy định pháp luật dưới đây. Bởi rất nhiều chủ đầu tư thu tiền của khách hàng vượt quá giới hạn của luật hoặc chưa đáp ứng các điều kiện đã thu tiền của khách.

Theo Luật Kinh doanh bất động sản, thanh toán trong mua bán nhà hình thành trong tương lai (nhà trên giấy) được thực hiện nhiều lần, **lần đầu không quá 30% giá trị hợp đồng**. Những lần tiếp theo phải phù hợp với tiến độ xây dựng bất động sản nhưng tổng số **không quá 70% giá trị hợp đồng khi chưa bàn giao nhà**, công trình xây dựng cho khách hàng. Trường hợp bên bán là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì tổng số không quá 50% giá trị hợp đồng.

Trường hợp bên mua, bên thuê mua chưa có được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất (sổ hồng) thì bên bán, bên cho thuê mua **không được thu quá 95%** giá trị hợp đồng; giá trị còn lại của hợp đồng được thanh toán khi cơ quan nhà nước có thẩm quyền đã cấp sổ hồng cho bên mua, bên thuê mua.

Tóm tắt, theo luật thì chủ đầu tư được thu tiền của khách hàng kèm các điều kiện như sau:

Đợt	Giá trị hợp đồng	Điều kiện đi kèm	Ghi chú
1	Không quá 30%	Đã ký hợp đồng mua bán căn nhà đúng theo quy định. Với căn hộ thì đã hoàn thành phần móng của tòa nhà và có biên bản nghiệm thu.	
2	Không quá 70%	Thu theo tiến độ xây dựng công trình nhưng chưa bàn giao nhà.	Bên bán là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì tổng số không quá 50% giá trị hợp đồng.
3	Không quá 95%	Khi đã bàn giao nhà.	
4	Thu đủ 100%	Khi đã bàn giao sổ hồng.	

Bạn lưu ý rằng, thực tế nhiều chủ đầu tư đưa ra tiến độ thanh toán nhưng không đi kèm điều kiện. Dẫn đến khách hàng thì cứ đến hạn thì phải nộp tiền còn chủ đầu tư thì chẳng có ràng buộc gì. Tiền cứ phải nộp đúng hạn còn nhà

không xây thì lấy đâu mà bàn giao. Nên luật pháp quy định theo hướng thu tiền thì phải xây nhà, có xây dựng thì mới được thu tiếp để bảo vệ khách hàng. Bạn cũng nên đọc kỹ và đưa ra yêu cầu với chủ đầu tư về điều kiện đi kèm khi thu tiền và giới hạn số tiền nộp theo luật để tự bảo vệ mình.

Thứ 4, phạt vi phạm khi chậm nộp tiền mua nhà

Bạn sẽ không nghe thấy nhân viên bán hàng nào nói về phạt chậm nộp. Nhưng khi đọc hợp đồng bạn sẽ thấy quy định về phạt chậm nộp tiền. Thường là mức phạt rất khủng, có thể tới 50%/năm. Có nhiều người khi tới hạn nộp tiền, bị chủ đầu tư thúc mới biết quy định phạt này và phải đi “vay nóng” nộp để tránh bị phạt. Đọc điều khoản này bạn nhé, thấy hợp lý thì ký, bất hợp lý thì đề nghị sửa hoặc không mua.

Thứ 5, phạt chậm bàn giao nhà

Bàn giao nhà khi nào? Đây mới là lúc quyền lợi của khách hàng được bảo đảm. Nên bạn phải đặc biệt chú ý điều khoản này. Thường thì trong hợp đồng thời hạn giao nhà rất xa so với thời hạn nhân viên bán hàng nói. Đã thế, nhiều chủ đầu tư còn quy định được gia hạn thêm từ 6 đến 12 tháng mà không bị phạt. Sau đó nếu có phạt thì cũng rất nhẹ nhàng. Tại sao bất công với khách hàng vậy. Vì họ soạn hợp đồng mẫu mà. Họ phải tối ưu cửa thắng cho mình chứ. Nên bạn phải đọc để cảm nhận xem chủ đầu tư này có đáng tin cậy?

Thứ 6, chấm dứt hợp đồng

Nguyên tắc các bên có quyền thỏa thuận về việc chấm dứt hợp đồng và xử lý khi chấm dứt hợp đồng. Nội dung này rất quan trọng. Nhiều chủ đầu tư quy định theo hướng đưa ra những lý do bất hợp lý để “thích thì bán, không thích thì trả lại khách tiền”. Khi giá nhà đất tăng mà chủ đầu tư không bán nữa trả lại bạn tiền thì bạn thấy sao? Còn bạn mà không mua nữa thì không được lấy lại tiền. Bạn chậm nộp tiền cũng bị chấm dứt hợp đồng, không bán nhà nữa; chủ đầu tư chỉ trả lại tiền sau khi đã trừ các loại tiền phạt, bồi thường. Bạn nhớ bí kíp “Đọc kỹ hợp đồng trước khi ký”. Điều khoản phạt vi phạm và chấm dứt hợp đồng là rất nguy hiểm với bạn đó. Hãy cẩn trọng!

Thứ 7, sơ đồ vị trí, mặt bằng căn nhà

Khi mua nhà, đặc biệt là căn hộ chung cư thì vị trí căn hộ trong tổng quan dự án hoặc trong tòa nhà và vô cùng quan trọng đúng không bạn. Vị trí căn nhà liên quan đến hướng nhà, tầm nhìn (view) cảnh quan, lối đi, số tầng... chúng quyết định giá trị căn nhà.

Mua nhà trên giấy nên bạn phải xem giấy: “Sơ đồ vị trí, mặt bằng căn nhà” để xác định rõ vị trí căn nhà của mình. Không chỉ xem đâu mà “Sơ đồ vị trí, mặt bằng căn nhà” phải được đính kèm hợp đồng mua bán nhà có đóng dấu giáp lai của chủ đầu tư và chữ ký xác nhận của bạn. Đây

là cơ sở pháp lý giúp bạn sau này nhận được đúng căn nhà mình đã mua.

Thứ 8, phụ lục: vật liệu, trang thiết bị nội thất

Với những dự án lớn, khi bạn quan tâm sẽ được tư vấn và giới thiệu xem nhà mẫu. Nhà mẫu thường rất long lanh để “chốt khách”. Rất nhiều khách hàng đến khi nhận bàn giao nhà thì thất vọng, vì nhà thật quá xấu chẳng như nhà mẫu. Khiếu nại chủ đầu tư thì được giải thích: “Nhà mẫu ngày xưa chỉ là mô phỏng để khách hàng hình dung, chứ không phải nhà thật”. Nhà mẫu giờ còn không? Đã phá bỏ từ khi bán hết hàng. Lại “dính chiêu trò” rồi!

Thế căn cứ vào đâu để xác định chủ đầu tư bàn giao nhà đúng hợp đồng? Đó là: Phụ lục: vật liệu, trang thiết bị nội thất. Bạn đọc cho kỹ phần này nhé, đây chính là thẩm mỹ, chất lượng căn nhà của bạn sau này. Chủ đầu tư nào mô tả thật rõ ràng về: số lượng, chủng loại, chất lượng, nhà sản xuất, màu sắc... thì đáng tin cậy. Ngược lại, chủ đầu tư mô tả sơ sài, mập mờ để rồi làm kiểu gì cũng được thì rủi ro thuộc về bạn.

Phụ lục: vật liệu, trang thiết bị nội thất, luôn phải được đính kèm hợp đồng mua bán nhà có đóng dấu giáp lai của chủ đầu tư và cần chữ ký xác nhận của bạn.

Tóm lại: Hợp đồng mua bán nhà của chủ đầu tư đưa bạn ký có thể rất dài (hàng chục trang). Nhưng tôi đã trao cho

bạn “bí kíp” để soi những điểm mấu chốt trong hợp đồng, qua 8 lưu ý nêu trên. Những cái bẫy cũng thường được cài đặt trong 8 lưu ý này. Bạn đã có đủ kiến thức để đọc hiểu hợp đồng, quyết định ký hay không ký. Bạn cũng có quyền đề nghị chủ đầu tư phải sửa hợp đồng theo ý bạn rồi mới ký. Hợp đồng là sự thỏa thuận của các bên và quyền không mua luôn thuộc về bạn. Để hiểu hơn, bạn nên đọc thêm mẫu Hợp đồng mua bán căn hộ ở phần Phụ lục cuốn sách.

Với những hợp đồng mua bán nhà (trên giấy) có giá trị hàng tỷ đồng trở lên hoặc các loại hợp đồng mua nhà dạng: officetel, condotel, biệt thự biển nghỉ dưỡng, đây là những hợp đồng có nội dung phức tạp, nhiều vấn đề pháp lý cần phải cân nhắc cẩn trọng. Muốn quyền lợi của mình được bảo đảm, bạn nên nhờ thêm chuyên gia tư vấn và thẩm định về nội dung của các hợp đồng này.

MUA LẠI CĂN NHÀ TỪ KHÁCH HÀNG ĐÃ KÝ HỢP ĐỒNG VỚI CHỦ ĐẦU TƯ

Trong Chương 3 này tôi chia sẻ với bạn toàn bộ quy trình mua nhà trực tiếp với chủ đầu tư. Ngoài lệ, có người “mua lại” từ khách hàng đã ký hợp đồng đồng bán mua nhà với chủ đầu tư. Trường hợp mua lại này thì người mua lại sẽ tiếp tục kế thừa toàn bộ quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng mua bán nhà đã ký với chủ đầu tư (hợp đồng gốc). Bản chất là người mua lại thay thế khách hàng đã ký hợp

đồng với chủ đầu tư để tiếp tục nộp tiền và nhận nhà theo hợp đồng gốc.

Điều kiện để tiến hành thủ tục mua lại gồm có: Hợp đồng mua bán nhà với chủ đầu tư và hiện chưa nộp hồ sơ xin cấp sổ hồng cho căn nhà. Các bước thực hiện, như sau:

Bước 1: Thỏa thuận, ký kết hợp đồng đặt cọc giữa bên mua và bên bán (không bắt buộc).

Bước 2: Ký kết và công chứng hợp đồng chuyển nhượng giữa bên mua và bên bán (thực hiện tại văn phòng công chứng).

Bước 3: Thực hiện thủ tục kê khai và nộp thuế chuyển nhượng bất động sản (tại cơ quan thuế nơi có dự án).

Bước 4: Chủ đầu tư xác nhận việc chuyển nhượng giữa bên mua và bên bán (thực hiện tại văn phòng của chủ đầu tư dự án).

Để dễ dàng thực hiện bốn bước này, bạn cần đọc lại Chương 2 tại Bước 2, Bước 3 và Bước 4. Bạn sẽ đủ kiến thức, kinh nghiệm để thực hiện bốn bước của phần này.

Khi tìm hiểu về căn nhà thì giấy tờ pháp lý quan trọng nhất bạn cần xem kỹ đó là: Hợp đồng mua bán nhà đã ký giữa bên bán với chủ đầu tư (hợp đồng gốc). Mọi thứ về căn nhà như: giá cả, diện tích, tiến độ thanh toán, thời điểm bàn giao nhà, chất lượng nhà... đã được ấn định tại bản hợp

đồng gốc này. Người mua lại sẽ không thay đổi được nội dung hợp đồng, chỉ đồng ý theo hoặc từ chối mua.

Sau khi hoàn tất thủ tục chuyển nhượng nêu trên thì mọi quyền lợi của người mua đều do chủ đầu tư dự án quyết, trên cơ sở hợp đồng gốc. Vậy nên, người mua nhà cần quan tâm là dự án và chủ đầu tư, chứ không phải là người bán. Giả sử người bán vì phát hiện ra dự án có vấn đề, chủ đầu tư có chuyện nên “nhả ra” và bạn “ôm vào” thì bạn “dính đòn”.

Chốt lại, cho dù là mua lại từ người khác thì bạn phải xác định là mình đang mua nhà từ chủ đầu tư để vận dụng toàn bộ kiến thức tại Chương này, bảo vệ quyền lợi của mình.

Bước 4

ĐỒNG TIỀN LIỀN KHÚC RUỘT THANH TOÁN TIỀN THEO TIẾN ĐỘ VÀ DỠI THEO DỰ ÁN

Dự án chậm tiến độ người mua nhà lãnh đủ

Dự án chậm tiến độ là một vấn đề nhức nhối của thị trường bất động sản. Tình trạng này đã và đang gây ra nhiều hệ lụy cho người mua nhà. Việc chủ đầu tư cũng không đưa ra được phương án giải quyết khiến cho khách hàng rơi vào tình cảnh lao đao “vừa phải trả nợ vay ngân hàng, vừa phải trả tiền thuê nhà”.

Dưới đây là một số dự án tại hai thành phố lớn đang chậm tiến độ bàn giao so với kế hoạch đề ra.

Viễn Đông Star

Tổ hợp văn phòng và căn hộ Viễn Đông Star tọa lạc tại số 1 Giáp Nhị, phường Thịnh Liệt, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội. Dự án này trước đây có tên là Eco Green Tower. Dự án có tổng mức đầu tư 423,5 tỷ đồng, do Công ty Cổ phần Sông Đà 1.01 làm chủ đầu tư.

Dự án Eco Green Tower được xây dựng trên khu đất 3.914 m², gồm một tòa nhà cao 28 tầng, một tầng hầm và

khối để bảy tầng trung tâm thương mại, dịch vụ, văn phòng với tổng diện tích sàn xây dựng khoảng 43.680m² và tổng cộng 294 căn hộ.

Dự án được triển khai thi công từ tháng 12/2015, dự kiến bàn giao nhà vào tháng 3/2018. Tuy nhiên, đến tháng 1/2018 dự án đã dừng thi công. Tháng 6/2018, Công ty Cổ phần Sông Đà 1.01 có thông báo về việc chậm bàn giao căn hộ tại dự án. Theo văn bản này, Công ty Sông Đà 1.01 đã xác nhận chậm bàn giao căn hộ, đồng thời cam kết bàn giao căn hộ chậm nhất là ngày 31/8/2018.

Dự án được bảo lãnh bởi TPBank, tuy nhiên trong quá trình triển khai dự án, do chủ đầu tư gặp khó khăn trong các vấn đề về tài chính, không thực hiện đúng các cam kết về thanh toán với ngân hàng nên TPBank đã tiến hành thu giữ một số tài sản đảm bảo để xử lý nợ theo quy định.

Vào ngày 31/7/2019, HĐQT Công ty cổ phần Sông Đà 1.01 ban hành Nghị quyết số 08/2019/NQ-HĐQT về việc thống nhất chuyển nhượng dự án Eco Green Tower cho Công ty TNHH thương mại và đầu tư bất động sản Bình Minh (lúc này dự án được đổi tên thành Viễn Đông Star). Như vậy, đến thời điểm hiện tại, sau gần bốn năm được triển khai thi công xây dựng, khách hàng mua căn hộ của dự án này vẫn chưa được bàn giao.

Golden Millennium Tower

Tổ hợp văn phòng, trung tâm thương mại và căn hộ Golden Millennium Tower tọa lạc tại số 110 Trần Phú, phường Mộ Lao, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội. Dự án này trước đây có tên là Hattoco. Dự án có tổng mức đầu tư khoảng 900 tỷ đồng do Công ty cổ phần đầu tư xây dựng Ba Đình làm chủ đầu tư.

Dự án được xây dựng trên khu đất 4.992m², gồm một tòa tháp cao 39 tầng. Từ tầng 1-6 là khu trung tâm thương mại, văn phòng, và từ tầng 7-39 là khu căn hộ với tổng số 439 căn.

Công trình được khởi công từ năm 2009, theo dự kiến ban đầu, Công ty Ba Đình sẽ bàn giao nhà cho khách hàng vào quý 3/2013. Tuy nhiên, sau khi xây dựng đến tầng thứ 9, dự án bị dừng thi công do thiếu vốn.

Đầu năm 2013, chủ đầu tư dự án rầm rộ tuyên bố tái khởi động và tiếp tục lùi thời hạn bàn giao đến quý 1/2016. Thế nhưng sau đó, dự án lại tiếp tục rơi vào cảnh nằm im bất động.

Hiện tại, tòa chung cư này đã xây dựng xong phần thô đến tầng 39 từ năm 2017, xong khung, bê tông, xây tường bao che, trát ngoài, chưa có thiết bị điện nước, phòng cháy chữa cháy. Sau nhiều năm nằm bất động, đến nay đã 10 năm kể ngày khởi công, dự án vẫn “giậm chân tại chỗ”. Nguyên nhân là do chủ đầu tư không thể tiếp tục thi công vì thiếu vốn.

Tháp Doanh nhân

Tổ hợp gồm căn hộ, văn phòng, khách sạn và trung tâm thương mại Tháp Doanh nhân tọa lạc tại số 1 đường Thanh Bình, phường Mộ Lao, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội. Dự án có tổng mức đầu tư là 1.200 tỷ đồng, do Công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Tây Đô (thuộc Tập đoàn Anh Quân Strong) làm chủ đầu tư.

Dự án được xây dựng trên khu đất rộng 1.370 m², với tổng diện tích sàn xây dựng là 70.000 m². Dự án được thiết kế với chiều cao là 52 tầng, trong đó có năm tầng hầm và 45 tầng nổi, hai tầng lửng và có tổng cộng 270 căn hộ.

Năm 2009, dự án đã được khởi công xây dựng và dự kiến hoàn thành, đưa vào sử dụng vào năm 2013. Tuy nhiên, dự án bị ngừng trệ trong nhiều năm.

Trong năm 2012, chủ đầu tư từng bị Thanh tra Bộ Xây dựng ra quyết định xử phạt 35 triệu đồng do khởi công xây dựng công trình không có giấy phép xây dựng.

Năm 2015, Ngân hàng Việt Á đã đứng ra bảo lãnh tiến độ cho dự án Tháp Doanh nhân và được triển khai lại. Tháng 7/2015, dự án này lại tiếp tục bị công bố nợ thuế gần 21 tỷ đồng.

Tính đến nay đã hơn 10 năm kể từ ngày triển khai, dự án vẫn nằm trong tình trạng chuẩn bị bàn giao. Mặc dù, theo hợp đồng mua bán giữa chủ đầu tư và khách hàng, dự

án Tháp Doanh nhân phải bàn giao căn hộ với hạn cuối là tháng 3/2018⁽¹⁾.

Bình luận: Trên đây là vài ví dụ để bạn dễ cảm nhận “rủi ro chậm tiến độ khi mua nhà trên giấy”. Tiền thì nộp từ khi nhà mới có trên bản vẽ, nên việc của bạn là phải dõi theo quá trình “căn nhà thực tế mọc lên thế nào”.

Thực tế những năm qua không ít chủ đầu tư “có vấn đề” hoặc thu tiền dự án này mang đi đầu tư dự án khác. Khách hàng nộp tiền đúng tiến độ mà nhiều năm sau dự án vẫn “giậm chân tại chỗ”. Theo dõi tiến độ xây dựng tòa nhà và nộp tiền tương ứng theo tiến độ bạn nhé.

Dự án mà dừng thi công là có chuyện rồi đó. Hãy đọc kỹ hợp đồng và gặp gỡ chủ đầu tư làm việc nếu thấy dự án thi công chậm tiến độ hoặc ngừng thi công. Đồng tiền liên khúc ruột, nộp thì dễ mà đòi lại thì vô cùng gian nan. Tôi đã từng hỗ trợ nhiều khách hàng đòi tiền chủ đầu tư, mệt mỏi lắm các bạn ạ. Mong các bạn may mắn không gặp phải những chủ đầu tư tiền cứ thu mà nhà không xây.

Thông thường thì việc nộp tiền sẽ được chủ đầu tư đơn đốc, nhắc nhở. Bạn lỡ quên thì cũng có nhân viên gọi điện và gửi thông báo tới nhà. Nhưng bạn cẩn thận nhé, nếu nhà đất tăng giá mà bạn chậm nộp tiền thì coi chừng chủ đầu tư chấm dứt hợp đồng bán cho người khác kiếm lời.

1. Nguồn: <https://cafeland.vn/tin-tuc/du-an-cham-tien-do-nguoi-mua-nha-lanh-du-84718.html>.

Bước 5

NGÀY TRỞ VỀ NHẬN BÀN GIAO NHÀ VÀ NHỮNG VIỆC CẦN LÀM

Mua nhà trên giấy sau hàng năm chờ đợi, nhận được thông báo bàn giao nhà thì mừng quá! Vì tiền đã trả từ lâu rồi mà nhà nay mới thấy.

Mừng đấy nhưng vẫn cần kiểm tra những thứ quan trọng sau: vị trí, diện tích, chất lượng công trình, trang thiết bị đi kèm. Căn cứ vào hợp đồng và các phụ lục đã ký để kiểm tra đối chiếu bạn nhé.

Thực tế diện tích căn nhà khi bàn giao nhỏ hơn so với hợp đồng cũng xảy ra nhiều. Mất vài mét vuông là mất cả trăm triệu. Chất lượng công trình, vật liệu xây dựng cũng không dễ kiểm tra. Bạn muốn chính xác, không bị thua thiệt thì nhờ đơn vị đo vẽ, người có chuyên môn kiểm tra giúp. Nếu phát hiện sai sót về diện tích, chất lượng của căn nhà thì khiếu nại yêu cầu giải quyết, sửa chữa ngay. Ký nhận đồng ý vào biên bản giao nhận nhà rồi thì coi như xong.

Bước 6

BAO NĂM CHỜ ĐỢI - NHẬN SỔ HỒNG

Sổ hồng là giấy tờ pháp lý quan trọng nhất của căn nhà. Theo luật thì có sổ hồng cũng là quyền của chủ nhà được pháp luật bảo vệ. Tòa nhà xây xong bàn giao đưa vào sử dụng. Chủ đầu tư tiến hành nộp hồ sơ xin cấp sổ hồng cho khách hàng. Thời hạn quy định thì chỉ 60 ngày kể từ khi nhận đủ hồ sơ là cơ quan có thẩm quyền cấp sổ hồng cho chủ nhà.

Thực tế thời gian qua nhiều căn hộ chung cư, nhà phố thuộc dự án đã bàn giao sử dụng nhiều năm mà vẫn chưa có sổ hồng. Nguyên nhân chủ yếu là do chủ đầu tư xây dựng nhà hoặc triển khai dự án không đúng như quy hoạch, thiết kế được duyệt. Đến khi nộp hồ sơ xin cấp sổ hồng bị ách tắc. Chủ đầu tư sai phạm nhưng khách hàng mua nhà phải chịu hậu quả. Ví dụ điển hình là những người dân đã mua nhà của “Tập đoàn Mường Thanh - đại gia điều cày - ông Lê Thanh Thản” bạn đã đọc ở trên.

Đồng thời, cũng rất nhiều tin vui. Rất nhiều khu đô thị, dự án lớn trên cả nước xây dựng triển khai đúng quy hoạch phê duyệt. Người mua nhà nhanh chóng nhận được sổ hồng, chẳng hạn như Khu đô thị Phú Mỹ Hưng; Khu đô thị Nam Long và một số dự án của Vinhomes. Nên bạn yên tâm rằng khi lựa chọn đúng chủ đầu tư thì mua nhà trên

giấy cũng rất đáng tin cậy và ngày nhận nhà thật, cùng sổ hồng là chắc chắn. Nếu bạn quan tâm đến nhà đất tại Khu đô thị Phú Mỹ Hưng thì nên tham khảo tại trang này <http://nhadatphumyhungquan7.com/>

Tóm lại: Bạn đã đọc hết Chương 3: Mua bán nhà trên giấy. Bạn thấy thế nào? Xu hướng mua nhà trên giấy sẽ ngày càng phát triển. Khách hàng và chủ đầu tư dự án cùng chung tay để xây dựng nên những khu đô thị mới, những tòa nhà hiện đại. Khách hàng là người góp tiền, chủ đầu tư là người góp công. Pháp luật ngày càng hoàn thiện theo hướng minh bạch, chặt chẽ để bảo vệ quyền lợi của các bên, lợi ích chung của xã hội. Các cơ quan nhà nước có thẩm quyền đang quan tâm, quản lý chặt chẽ việc phát triển các dự án bất động sản và thúc đẩy thị trường nhà ở phát triển lành mạnh.

Tôi tin rằng với kiến thức, kinh nghiệm đã chia sẻ trong sáu bước tại Chương này kết hợp với Chương 1: Chìa khóa vàng. Bạn sẽ dễ dàng trong việc mua cho mình một căn nhà như ý để ở. Hoặc gặt hái thành công từ đầu tư mua bán bất động sản.

Lời kết

Bạn thân mến!

Tôi rất vui mừng khi có bạn đọc tới những dòng cuối này. Sự đón đọc của bạn là động lực, là niềm vui của tôi khi viết sách. Cảm ơn bạn rất nhiều!

Bạn thấy thế nào, cuốn sách có thực sự là “Cẩm nang” để mua bán nhà? Chương 1: Chìa khóa vàng là những kiến thức, kinh nghiệm bạn cần áp dụng trong mọi trường hợp mua bán nhà. Chương 2: Mua bán nhà hiện hữu và Chương 3: Mua bán nhà trên giấy được áp dụng cho từng trường hợp cụ thể. Bạn hãy kết hợp giữa kiến thức chung và riêng khi áp dụng vào thực tế. Giống như “song kiếm hợp bích” để bách chiến, bách thắng.

Giờ là lúc cần hành động 100% phải không bạn, cuốn sách này chỉ có giá trị khi bạn áp dụng vào thực tế, giúp bạn gặt hái thành công.

Tôi cũng hiểu rằng, thực tế giao dịch nhà đất rất phong phú. Còn có những giao dịch nhà đất rất phức tạp mà tôi

chưa đủ thời gian chia sẻ hết được trong phạm vi cuốn sách này. Khi bạn cần chúng tôi sẵn sàng tư vấn, hỗ trợ bạn.

Sau rất nhiều năm là luật sư chuyên về bất động sản, tôi được chứng kiến biết bao người mua bán nhà do thiếu hiểu biết, thiếu kinh nghiệm đã bị “dính lừa” và lâm vào cảnh “tiền mất, kiện mang”, đau khổ, cùng quẫn. Dù sự thật là khi càng có nhiều tranh chấp, kiện tụng thì luật sư chúng tôi càng nhiều việc làm, lương cao. Nhưng giờ đã đến lúc tôi muốn hưởng nhàn rồi. Tôi muốn góp phần làm cho cuộc sống tốt đẹp hơn, muốn nhiều người mua được những “căn nhà mơ ước”, nhiều người đầu tư bất động sản thành công. Đó cũng chính là lý do tôi viết cuốn sách này dành tặng cho bạn.

Cám ơn bạn rất nhiều vì đã ủng hộ tôi, dành thời gian cho cuốn sách, chúc bạn luôn vui khỏe, hạnh phúc và giao dịch nhà đất thành công!

Giới thiệu Công ty Luật BĐS Hưng Vượng

Công ty Luật Bất động sản Hưng Vượng - Chúng tôi hoạt động theo Luật Luật sư và được Sở Tư pháp Thành phố Hồ Chí Minh cấp Giấy phép hoạt động. Với đội ngũ luật sư chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm thực tiễn và nhiều mối quan hệ với các cơ quan có thẩm quyền, chúng tôi cam kết cung cấp cho khách hàng các dịch vụ pháp lý, đảm bảo **Uy tín - Chuyên nghiệp - Hiệu quả**.

VỮNG PHÁP LÝ - NẮM THÀNH CÔNG

Vững pháp lý: Tuân thủ, vận dụng hay “né tránh” pháp luật một cách phù hợp là yếu tố vô cùng quan trọng để đi đến thành công. Chúng tôi trước hết phải vững vàng pháp lý sau đó giúp khách hàng cùng vững vàng pháp lý để nắm bắt thành công.

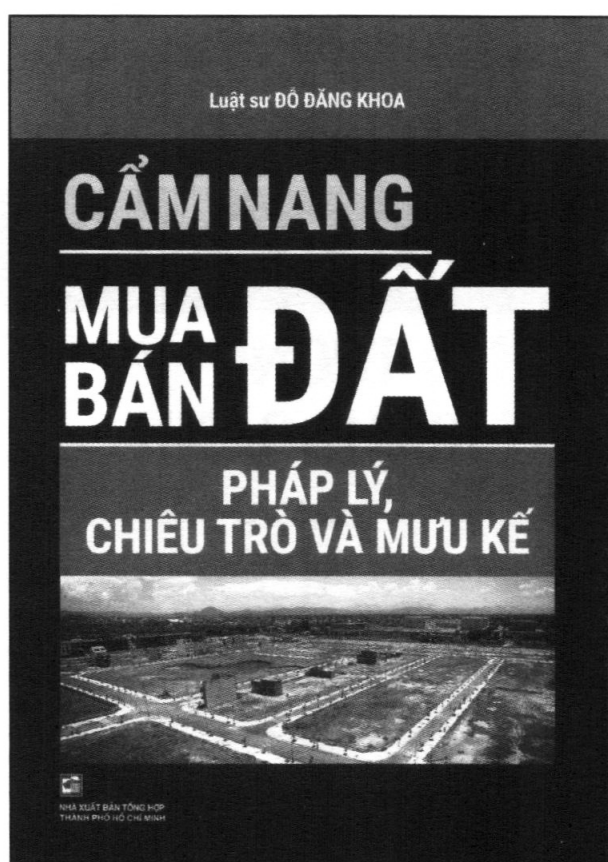
Nắm thành công: Là mục tiêu, là những lợi ích mà khách hàng mong muốn khi nhờ luật sư giúp đỡ, hỗ trợ. Khách hàng thường đến với chúng tôi trong hoàn cảnh khó khăn, phức tạp và chúng tôi luôn sẵn sàng đồng hành vượt khó cùng khách hàng để đi đến thành công.

THỂ MẠNH CÔNG TY

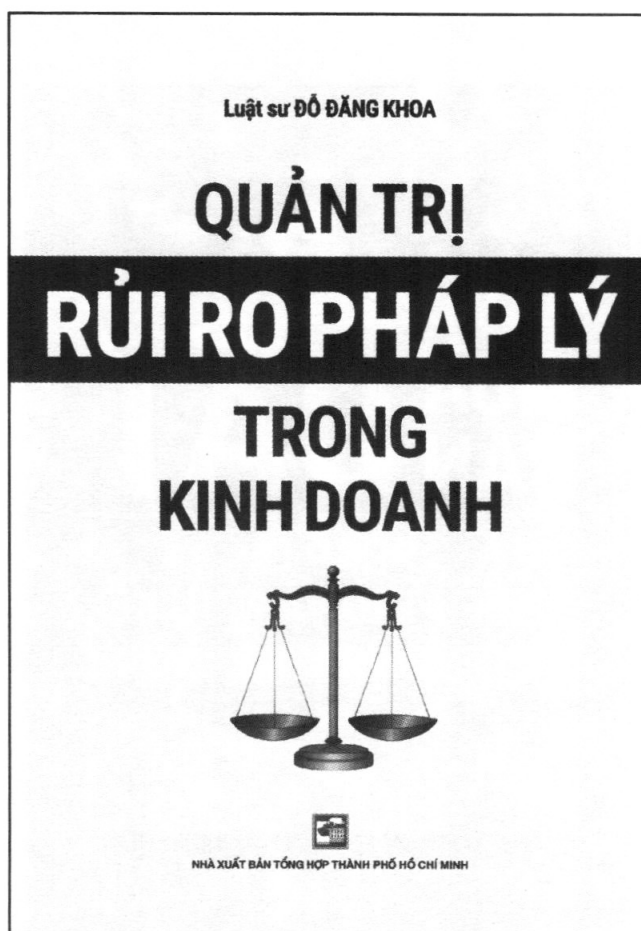
Với đội ngũ chuyên gia pháp lý, luật sư của chúng tôi đều là những người có kiến thức sâu rộng, nhiều kinh nghiệm và yêu nghề. Chúng tôi thường cố vấn pháp lý cho cá nhân, doanh nghiệp. Chúng tôi khẳng định tính chuyên sâu trong việc cung cấp các dịch vụ pháp lý liên quan đến bất động sản như: Tư vấn giao dịch nhà đất, tham gia xử lý tranh chấp thừa kế nhà đất, khiếu kiện đòi nhà đất, tranh chấp giao dịch bất động sản tại tòa án hoặc trọng tài; Góp vốn đầu tư, xin cấp phép xây dựng, phát triển dự án bất động sản; Tư vấn thuế cho các doanh nghiệp bất động sản. Tìm hiểu thêm về chúng tôi tại website: <http://luatsubatdongsan.vn/>.

Nếu bạn quan tâm tới căn hộ, biệt thự, nhà phố tại khu đô thị kiểu mẫu Phú Mỹ Hưng, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh để thuê hoặc mua thì liên hệ với chúng tôi tại: <http://nhadatphumyhungquan7.com/>.

Giới thiệu cuốn sách:
*Cẩm nang Mua bán đất
Pháp lý, Chiêu trò và Mưu kế*



Giới thiệu cuốn sách:
*Quản trị rủi ro pháp lý
trong kinh doanh*



Quản trị rủi ro pháp lý trong kinh doanh là một cuốn sách không thể thiếu cho các chủ doanh nghiệp có tầm nhìn và muốn phát triển công ty lành mạnh, bền vững. Có nhiều câu chuyện từ thực tiễn, những trải nghiệm đầy thú vị và cả những bài học sâu sắc tác giả gửi gắm vào cuốn sách. Đọc xong cuốn sách này bạn sẽ sớm có tư duy đúng về pháp lý trong kinh doanh và tiết kiệm rất nhiều thời gian, tiền bạc.

– Hoàng Đình Trọng, Chủ tịch Công ty Đào tạo Tư vấn PDCA,
Nhà nghiên cứu, Chuyên gia đào tạo tư vấn doanh nghiệp bài bản
và Tác giả cuốn sách **Giải phóng lãnh đạo**
(website: giaiphonglanhdao.com)

Cuốn sách *Quản trị rủi ro pháp lý trong kinh doanh* được trình bày khúc chiết và đầy đủ, hướng dẫn rất rõ ràng, cụ thể và đơn giản để hiểu biết pháp luật trong các mặt hoạt động của một công ty như: nhân sự, đối tác, tài chính, người lao động và hợp đồng thương mại. Doanh nghiệp rất cần có những lời tư vấn đầy kinh nghiệm của tác giả để: Rủi ro ít đi, lợi nhuận tăng lên, an toàn và minh bạch; Hệ thống các văn bản nội bộ của công ty được xây dựng, hoàn thiện và đảm bảo tính hợp pháp; Hội đồng quản trị, ban giám đốc tìm được tiếng nói chung trong quản trị trên cơ sở minh bạch và hiểu biết pháp luật. Xin cảm ơn tác giả đã bỏ nhiều công sức và tâm huyết giúp cho các công ty như chúng tôi phát triển bền vững.

– Ông Đào Văn Đang, Tổng Giám đốc
Công ty TNHH Địa ốc Hoa Đào (<http://hoadao.com.vn/>)

Giống như một cuộc trò chuyện giữa tác giả với người đọc, cuốn sách *Quản trị rủi ro pháp lý trong kinh doanh* đã biến những vấn đề pháp lý khó hiểu, khô khan, cứng nhắc thành những vấn đề dễ nắm bắt, dễ thực hiện. Bên cạnh đó, tác giả cũng đưa ra các ví dụ điển hình trong từng vấn đề mà cuốn sách đề cập cùng với những bình luận ngắn gọn nhưng khá đầy đủ, khúc chiết về những rủi ro pháp lý có thể gặp phải và các phương án phòng tránh rủi ro pháp lý để hướng tới thành công trong kinh doanh. Điều này thể hiện sự am tường của tác giả về các vấn đề pháp lý trong hoạt động kinh doanh và bề dày kinh nghiệm trong hoạt động tư vấn pháp luật về phòng tránh và giải quyết các rủi ro pháp lý trong kinh doanh. Cuốn sách này và những tư vấn thực tế, cụ thể của tác giả sẽ giúp các bạn, đặc biệt là các nhà kinh doanh, “tuân thủ đầy đủ pháp luật nhưng vẫn đạt được mục đích của mình”.

– Tiến sĩ luật Nguyễn Văn Phương,
Giảng viên chính Khoa Pháp luật kinh tế,
Trường Đại học Luật Hà Nội

Phụ lục

MẪU HỢP ĐỒNG MUA BÁN NHÀ

Mẫu 1: Hợp đồng đặt cọc mua bán nhà (*Tải file tại website: luatsubatdongsan.vn*)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

.....***.....

HỢP ĐỒNG ĐẶT CỌC

**(V/v: Chuyển nhượng quyền sử dụng đất
và quyền sở hữu nhà)**

Căn cứ:

- Bộ luật Dân sự của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành năm 2015;
- Luật Đất đai của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành năm 2013;
- Luật Nhà ở của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành năm 2014;
- Trên cơ sở nhu cầu và năng lực của hai bên.

Hôm nay, ngày..... tháng..... năm....., tại: Quận/huyện....., tỉnh/tp..... Chúng tôi gồm có:

BÊN A: BÊN NHẬN ĐẶT CỌC

Ông/Bà: Sinh năm:

Số CMND/CCCD:

Thường trú: số...., phường/xã....., quận/huyện..... (ghi theo địa chỉ tại CMND hoặc sổ hộ khẩu hoặc sổ đăng ký tạm trú).

Đ/c liên hệ: số...., phường/xã....., quận/huyện..... (nơi hiện đang ở)

Điện thoại:

Email:

Lưu ý: Ghi bên nhận đặt cọc là những người đứng tên trong sổ hồng, nếu là tài sản chung của vợ chồng thì phải ghi đầy đủ tên hai vợ chồng kể cả trong sổ hồng chỉ ghi tên một người. Nếu Bên Bán có ủy quyền thì ghi thêm tên người được ủy quyền hợp pháp.

BÊN B: BÊN ĐẶT CỌC

Ông/Bà: Sinh năm:

Số CMND/CCCD:

Thường trú: số...., phường/xã....., quận/huyện..... (ghi theo địa chỉ tại CMND hoặc sổ hộ khẩu hoặc sổ đăng ký tạm trú).

Đ/c liên hệ: số..., phường/xã..., quận/huyện.... (nơi hiện đang ở)

Điện thoại:

Email:

Nếu một trong các bên là công ty thì ghi như sau:

- Tên công ty:

- Đăng ký Kinh doanh số: Cấp ngày:

Nơi cấp:

- Người Đại diện: Chức vụ:

- Trụ sở:

- Điện thoại:

Fax: Email:

(Ghi thông tin trên theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Công ty)

Hai bên thỏa thuận và thống nhất ký hợp đồng với nội dung sau:

ĐIỀU 1. NỘI DUNG ĐẶT CỌC

1. Mục đích đặt cọc: Hai bên nhất trí ký kết hợp đồng đặt cọc này để bảo đảm cho việc ký kết và thực hiện chuyển nhượng quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà (nhà đất) theo Hợp đồng đặt cọc này.

2. Số tiền đặt cọc là:(.....)

3. Thời điểm đặt cọc: Ngay sau khi hai bên ký kết hợp đồng này (hoặc thời điểm khác tùy chọn).

Lưu ý: Khi giao nhận tiền đặt cọc cần ký giấy biên nhận tiền/hoặc lưu giữ chứng từ/chuyển tiền qua Ngân hàng.

4. Xử lý vi phạm đặt cọc:

a) Nếu Bên A không chuyển nhượng nhà đất theo Hợp đồng này thì phải trả lại cho Bên B số tiền đặt cọc và một khoản bồi thường bằng số tiền đặt cọc.

b) Nếu Bên B không nhận chuyển nhượng nhà đất theo Hợp đồng này thì số tiền đặt cọc thuộc về Bên A.

Lưu ý: Hai bên có thể thỏa thuận mức phạt vi phạm cao hơn hoặc thấp hơn.

c) Nếu hai bên thực hiện đúng hợp đồng này thì khoản tiền đặt cọc được chuyển thành khoản tiền Bên B đã thanh toán cho Bên A khi hai bên ký hợp đồng chuyển nhượng nhà đất tại Phòng công chứng.

ĐIỀU 2. NHÀ ĐẤT, GIÁ CẢ, THANH TOÁN VÀ CÁCH THỨC THỰC HIỆN

1. Nhà đất:

- Địa chỉ: số đường thôn/ấp
xã/phường quận/huyện tỉnh

- Thửa đất số: tờ bản đồ số: xã/phường
quận/huyện tỉnh

- Diện tích đất: m² (..... mét vuông)

- Loại đất:

- Thời hạn sử dụng đất:

Tài sản trên đất:

- Loại nhà ở/công trình số tầng

- Diện tích xây dựng: m².

- Diện tích sử dụng chung:

- Diện tích sử dụng riêng:

Lưu ý: Liệt kê tài sản kèm theo nhà đất (nếu có): cần liệt kê đầy đủ ví dụ máy lạnh, tủ bếp, giường tủ, tivi, máy giặt, đèn điện.... hoặc trên đất có cây lâu năm, bể cảnh, các công trình, tài sản chuyển giao cho bên mua.

Vị trí nhà đất:

- Phía đông tiếp giáp:

- Phía tây tiếp giáp:

- Phía nam tiếp giáp:

- Phía bắc tiếp giáp:

Lưu ý: Dùng trong trường hợp mua một phần thửa đất hoặc diện tích nhà đất thực tế không đúng như trong giấy tờ pháp lý.

Giấy tờ pháp lý nhà đất:

- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà số do UBND cấp ngày ... (sổ hồng)

- Giấy tờ khác

Lưu ý: Ghi thông tin nhà đất theo sổ hồng. Nếu nhà đất thực tế có khác biệt với sổ hồng, (ví dụ: diện tích đất thực tế không đúng với sổ hồng hoặc nhà thực tế diện tích, tầng cao khác với nhà trong sổ hồng. Và cần thỏa thuận rõ cách xử lý khác biệt để tránh tranh chấp sau này.

Nếu nhà đất đang cho người thứ 3 thuê thì Bên Bán phải thông báo cho Bên Thuê, Bên Mua và ba bên phải trao đổi thống nhất việc xử lý Hợp đồng thuê nhà.

2. Giá chuyển nhượng:

Giá chuyển nhượng: đ x m² = **đồng**
(.....đồng).

Giá chuyển nhượng trên là không thay đổi trong mọi trường hợp và không bao gồm các khoản thuế, lệ phí theo quy định.

Lưu ý: Giá phải xác định bằng VNĐ, không được sử dụng USD hay vàng.

3. Tiến độ và phương thức thanh toán:

Bên B phải thanh toán cho Bên A theo tiến độ và phương thức như sau:

- Đợt 1, đặt cọc là: (..... đồng),
thanh toán trực tiếp hoặc chuyển khoản.

- Đợt 2, thanh toán số tiền là: (..... đồng),
ngay khi hai bên đã ký kết hợp đồng mua bán nhà đất tại Phòng công chứng. Bên B chuyển khoản cho Bên A vào tài khoản:
..... Ngân hàng Chi nhánh

- Đợt 3, thanh toán số tiền là: (..... đồng), ngay khi hoàn tất thủ tục đăng ký giao dịch mua bán theo quy định của pháp luật (sổ hồng đã sang tên cho Bên B), hình thức chuyển khoản.

Lưu ý: Thông lệ đặt cọc khoảng 10%; Đợt 2 thanh toán 88%; Đợt 3 thanh toán 2% giá chuyển nhượng. Các bên có quyền thỏa thuận theo ý mình. Để đảm bảo chắc chắn Bên A nhận được tiền sau khi ký hợp đồng công chứng thì nên nhờ ngân hàng làm trung gian thanh toán.

4. Cách thức thực hiện việc mua bán nhà đất:

a) Hai bên sẽ có mặt tại Phòng công chứng (nên lựa chọn trước Phòng công chứng và ghi rõ tên) vào lúc h, ngày..../..../.... để thực hiện việc ký kết hợp đồng mua bán nhà đất.

b) Mỗi bên có trách nhiệm có mặt và chuẩn bị đầy đủ giấy tờ, hồ sơ, điều kiện theo quy định của pháp luật để cung cấp cho Phòng công chứng.

c) Bên A giao bản chính giấy tờ pháp lý nhà đất (sổ hồng, Hợp đồng mua bán nhà đất đã được công chứng,.....) cho Bên B ngay khi đã nhận đủ tiền thanh toán Đợt 2.

d) Bên A bàn giao toàn bộ nhà đất nêu trên cho Bên B ngay khi đã nhận đủ tiền thanh toán Đợt 3.

Lưu ý: Cách thức đặt cọc chuyển nhượng nhà đất có thể thỏa thuận khác đối với trường hợp nhà đất đang thế chấp tại ngân hàng hoặc đang chờ cấp sổ hồng.

ĐIỀU 3. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

1. Bên A có quyền nhận đầy đủ tiền theo Điều 1, và Điều 2 Hợp đồng này.

2. Bên A cam kết toàn bộ nhà đất nêu trên thuộc quyền sử dụng, sở hữu hợp pháp của mình, hiện không tranh chấp, không thế chấp, không bảo lãnh, không đang bị thi hành án, không góp vốn hoặc bị hạn chế nào khác với người thứ ba; nếu Bên A có gian dối trong việc ký kết hợp đồng này, trong việc chuyển nhượng nhà đất thì hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật và bồi thường toàn bộ thiệt hại cho Bên B.

3. Bên A phải thực hiện thủ tục chuyển giao nhà đất cho Bên B theo Điều 2 Hợp đồng này.

4. Bên A có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập cá nhân (nếu có) theo quy định và nộp lệ phí công chứng hợp đồng mua bán nhà đất.

ĐIỀU 4. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

1. Bên B có quyền nhận chuyển nhượng nhà đất hoặc chỉ định người khác nhận chuyển nhượng theo Hợp đồng này.

2. Bên B có nghĩa vụ thanh toán đầy đủ tiền cho Bên A theo hợp đồng này, phối hợp cùng Bên A thực hiện thủ tục nhận chuyển nhượng nhà đất, nếu vi phạm gây thiệt hại cho Bên A thì phải bồi thường.

3. Bên B thực hiện việc đăng ký giao dịch mua bán nhà đất tại cơ quan có thẩm quyền và có nghĩa vụ nộp phí trước bạ theo quy định của pháp luật.

4. Bên B cam kết có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật để nhận chuyển nhượng nhà đất theo Hợp đồng này.

ĐIỀU 5. CAM KẾT CHUNG

1. Hai bên cam kết thực hiện Hợp đồng này một cách trung thực, thiện chí, nếu bên nào vi phạm Hợp đồng gây thiệt hại cho bên kia thì phải bồi thường.

2. Khi thực hiện hợp đồng, nếu có vấn đề mới phát sinh thì cùng nhau thỏa thuận trên nguyên tắc đảm bảo quyền lợi của hai bên, mọi thỏa thuận bổ sung phải lập thành văn bản.

3. Nếu có tranh chấp, hai bên phải cùng nhau thương lượng để giải quyết trong vòng 30 ngày, nếu không thành mới được khởi kiện ra tòa án theo quy định của pháp luật.

4. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký, được lập thành hai bản có giá trị pháp lý như nhau, giao cho mỗi bên giữ một bản để thực hiện.

BÊN A

BÊN B

(mỗi bên ký vào từng trang hợp đồng và ký và ghi rõ họ tên tại đây).

NGƯỜI LÀM CHỨNG

(nếu có)

Mẫu 2: Hợp đồng mua bán nhà ở (Tải file tại website: luatsubatdongsan.vn)

HỢP ĐỒNG MUA BÁN NHÀ Ở

Số:...../.....

....., ngày..... tháng..... năm.....

Hôm nay, ngày..... tháng..... năm....., tại..... chúng tôi ký tên dưới đây, những người tự nhận thấy có đủ năng lực hành vi dân sự và tự chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hành vi của mình, gồm:

BÊN BÁN⁽¹⁾:

Ông (Bà):

Sinh ngày tháng năm

Chúng minh nhân dân số:
do cấp ngày tháng năm

Cùng vợ (chồng) là Bà (Ông):
Sinh ngày tháng năm

Chúng minh nhân dân số:
do cấp ngày tháng năm

Cả hai ông bà cùng thường trú tại số:
đường phường/xã quận/huyện
..... thành phố/tỉnh⁽²⁾

BÊN MUA⁽¹⁾:

Ông (Bà):

Sinh ngày tháng năm

Chứng minh nhân dân số:
do cấp ngày tháng năm

Cùng vợ (chồng) là Bà (Ông):
Sinh ngày tháng năm

Chứng minh nhân dân số:
do cấp ngày tháng năm

Cả hai ông bà cùng thường trú tại số:
đường phường/xã quận/huyện
..... thành phố/tỉnh⁽²⁾

***Bằng hợp đồng này, Bên bán bán cho Bên mua toàn bộ
ngôi nhà với những thỏa thuận sau đây:***

Điều 1. Đối tượng của hợp đồng

1. Đối tượng của hợp đồng này là ngôi nhà số:...
đường..... phường/xã..... quận/huyện..... thành
phố/tỉnh.....⁽³⁾, có thực trạng như sau:

a. Nhà ở:

- Tổng diện tích sử dụng: m²
- Diện tích xây dựng: m²
- Diện tích xây dựng của tầng trệt: m²
- Kết cấu nhà:
- Số tầng:

b. Đất ở:

- Thửa đất số:

- Tờ bản đồ số:
- Diện tích: m²
- Hình thức sử dụng riêng: m²

c. Các thực trạng khác:⁽⁴⁾

(phần diện tích nằm ngoài chủ quyền; diện tích vi phạm quy hoạch, trong đó phần diện tích trong lộ giới)

2. Ông và Bà..... là chủ sở hữu nhà ở và sử dụng đất ở nêu trên theo giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở số ngày tháng năm Do cấp⁽⁵⁾

Điều 2. Giá và phương thức thanh toán

1. Giá mua bán toàn bộ căn nhà nêu trên là:
(bằng chữ:).

2. Bên mua thanh toán một lần cho bên bán bằng đồng Việt Nam⁽⁶⁾.

3. Bên mua giao và Bên bán nhận đủ số tiền mua bán căn nhà nêu trên. Việc giao và nhận số tiền nêu trên do hai bên tự thực hiện và chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Điều 3. Giao nhận nhà và các giấy tờ về nhà

1. Bên bán giao và Bên mua nhận ngôi nhà đúng như thực trạng nêu trên vào ngày tháng năm; trong thời hạn chưa giao nhà, Bên bán có trách nhiệm bảo quản ngôi nhà đó.

2. Bên bán giao và Bên mua nhận bản chính “Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở”⁽⁵⁾ vào ngày tháng năm

Điều 4. Việc nộp thuế và lệ phí

Thuế và lệ phí liên quan đến việc mua bán ngôi nhà gồm: thuế chuyển quyền sử dụng đất, lệ phí trước bạ và lệ phí công chứng do bên mua chịu trách nhiệm nộp ⁽⁷⁾.

Điều 5. Đăng ký quyền sở hữu nhà

1. Bên mua có trách nhiệm làm thủ tục đăng ký trước bạ sang tên đối với ngôi nhà nêu trên tại.....

Bên bán phải hỗ trợ, tạo điều kiện cho Bên mua hoàn thành thủ tục đăng ký trước bạ sang tên tại

2. Quyền sở hữu ngôi nhà nêu trên được chuyển cho Bên mua, kể từ thời điểm Bên mua thực hiện xong việc đăng ký trước bạ sang tên tại

Điều 6. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng

Trong quá trình thực hiện hợp đồng mà phát sinh tranh chấp, các bên cùng nhau thương lượng giải quyết; trong trường hợp không tự giải quyết được, cần phải thực hiện bằng cách hòa giải; nếu hòa giải không thành, thì đưa ra tòa án có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

Điều 7. Các thỏa thuận khác

Việc sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ hợp đồng này phải lập thành văn bản trước khi đăng ký quyền sở hữu và phải được công chứng hoặc chứng thực mới có giá trị để thực hiện.⁽⁸⁾

Điều 8. Cam kết của các bên

Bên bán và Bên mua chịu trách nhiệm trước pháp luật về những lời cam kết sau đây:

1. Bên bán cam kết:

a. Ngôi nhà nêu trên:

- Thuộc quyền sở hữu của Bên bán;
- Không bị tranh chấp về quyền sở hữu nhà, quyền sử dụng đất và quyền thừa kế;
- Không bị thế chấp, bảo lãnh, mua bán, tặng cho, trao đổi, kê khai làm vốn của doanh nghiệp hoặc thực hiện nghĩa vụ khác;
- Không bị cơ quan nhà nước có thẩm quyền xem xét, xử lý theo pháp luật.

b. Không còn bất kỳ giấy tờ nào về quyền sở hữu ngôi nhà nêu trên;

c. Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở⁽⁵⁾ nêu trên là bản chính;

d. Thực hiện đúng và đầy đủ tất cả những thỏa thuận với Bên mua đã ghi trong hợp đồng này.

2. Bên mua cam kết:

a. Đã xem xét kỹ, biết rõ về nguồn gốc sở hữu và thực trạng ngôi nhà nêu trên, kể cả các giấy tờ về quyền sở hữu nhà, đồng ý mua và không có khiếu nại gì về việc công chứng (chứng thực) hợp đồng này;

b. Thực hiện đúng và đầy đủ những thỏa thuận với Bên bán đã ghi trong hợp đồng này;

c. Phần diện tích ngoài chủ quyền, vi phạm quy hoạch, Bên mua cam kết chấp hành theo các quy định của Nhà nước.

3. Hai bên cùng cam kết:

a. Đã khai đúng sự thật và tự chịu trách nhiệm về tính chính xác của những thông tin về nhân thân đã ghi trong hợp đồng;

b. Kể từ ngày ký hợp đồng này, không bên nào được sử dụng bản chính “Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở”⁽⁵⁾ số ngày tháng năm do cấp cho Ông và vợ là Bà

để thực hiện thế chấp, bảo lãnh, mua bán, tặng cho, trao đổi, kê khai làm vốn doanh nghiệp hoặc các giao dịch khác với bất kỳ hình thức nào cho đến khi hoàn thành thủ tục đăng ký quyền sở hữu.

c. Thực hiện đúng và đầy đủ các nội dung đã thỏa thuận trong hợp đồng; nếu bên nào vi phạm mà gây thiệt hại, thì phải bồi thường cho bên kia hoặc cho người thứ ba (nếu có).

Điều 9. Điều khoản cuối cùng

1. Hai bên đã hiểu rõ quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình, ý nghĩa và hậu quả pháp lý của việc công chứng (chứng thực) này, sau khi đã được nghe lời giải thích của người có thẩm quyền công chứng hoặc chứng thực dưới đây.

2. Hai bên đã tự đọc lại hợp đồng này⁽⁹⁾, đã hiểu và đồng ý tất cả các điều khoản ghi trong hợp đồng này.

3. Hợp đồng này được lập thành 03 bản, mỗi bản gồm có..... trang, các bản đều giống nhau. Bên bán giữ 01 bản, Bên mua giữ 01 bản và 01 bản lưu tại.....

BÊN BÁN

(Ký và ghi rõ họ và tên)

BÊN MUA

(Ký và ghi rõ họ và tên)

Chú thích:

(1) - Trong trường hợp bên giao kết hợp đồng là cá nhân:

Ông (Bà):

Sinh ngày tháng năm

Chứng minh nhân dân số:
do cấp ngày tháng năm

Địa chỉ thường trú:

Nếu bên nào đó có từ hai người trở lên, thì lần lượt ghi thông tin của từng người như trên; nếu bên mua là người Việt Nam định cư ở nước ngoài, thì ghi hộ chiếu;

Nếu có đại diện, thì ghi họ tên, giấy tờ tùy thân và tư cách của người đại diện.

- Trong trường hợp bên giao kết hợp đồng là tổ chức

Tên tổ chức:

Tên viết tắt:

Trụ sở tại:

Quyết định thành lập số
ngày tháng năm của

Điện thoại:

Đại diện là Ông (Bà):

Chức vụ:

Chứng minh nhân dân số:
do cấp ngày tháng năm

Việc đại diện được thực hiện theo

.....

(2) Trong trường hợp vợ chồng có địa chỉ thường trú khác nhau, thì ghi địa chỉ thường trú từng người và của cả hai người.

(3) Trong trường hợp ngôi nhà ở nông thôn thì ghi rõ từ xóm (ấp, bản),...

(4) Ghi các thực trạng khác của ngôi nhà (nếu có) như: quyền sử dụng bất động sản liên kế của chủ sở hữu ngôi nhà theo quy định của Bộ luật Dân sự (từ Điều 278 đến Điều 283); các hạn chế về kiến trúc và xây dựng theo quy định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc theo thỏa thuận của các bên; nếu ngôi nhà đem giao dịch là nhà đang cho thuê để ở, thì ghi rõ họ, tên người thuê, văn bản xác định người thuê khước từ việc mua ngôi nhà theo các điều kiện do bên bán đặt ra hoặc hết thời hạn thông báo mà người thuê không trả lời.

(5) Trong trường hợp chưa được cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở, thì ghi giấy tờ chứng minh quyền sở hữu nhà, quyền sử dụng của ngôi nhà đó.

(6) Trong trường hợp thanh toán nhiều lần thì ghi rõ số lần thanh toán, số tiền của từng lần, bằng tiền mặt, séc hoặc chuyển khoản,...

(7) Trong trường hợp các bên có thỏa thuận khác về việc nộp thuế và lệ phí thì ghi rõ bên nào nộp, số lượng nộp cho từng loại thuế, lệ phí.

(8) Ghi các thỏa thuận khác ngoài các thỏa thuận đã nêu.

(9) Trong trường hợp người yêu cầu công chứng đề nghị công chứng viên đọc hợp đồng, thì ghi người yêu cầu công chứng đã nghe đọc hợp đồng.

Mẫu 3: Hợp đồng mua bán căn hộ chung cư thương mại ký giữa chủ đầu tư và người mua căn hộ (áp dụng cho cả trường hợp mua bán căn hộ hình thành trong tương lai và căn hộ có sẵn) (Tải file tại website: luatsubatdongsan.vn)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngày..... tháng..... năm.....

HỢP ĐỒNG MUA BÁN CĂN HỘ CHUNG CƯ

Số:...../HĐ

Căn cứ Luật Nhà ở ngày 25 tháng 11 năm 2014

Căn cứ Luật Kinh doanh bất động sản ngày 25 tháng 11 năm 2014;

Căn cứ Quyết định số[1]

Căn cứ khác[2]

.....

Các Bên dưới đây gồm:

Bên A: BÊN BÁN NHÀ Ở (sau đây gọi tắt là Bên Bán):

Công ty[3]:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số

.....

- Đại diện bởi Ông (Bà):.....

Chức vụ:

Theo giấy ủy quyền (văn bản ủy quyền) số..... (nếu có).

- Số CMND (hộ chiếu):

cấp ngày:/...../....., tại

- Địa chỉ:

- Điện thoại Công ty: Fax:.....

- Số tài khoản: tại Ngân hàng:

- Mã số thuế:

Bên B: BÊN MUA NHÀ Ở (sau đây gọi tắt là Bên Mua):

- Ông (bà)[4]:

- Đại diện cho (nếu Bên mua là tổ chức):

.....

Theo giấy ủy quyền (văn bản ủy quyền) số..... (nếu có).

- Số CMND (hộ chiếu):

cấp ngày:/...../....., tại

- Hộ khẩu thường trú:

.....

- Địa chỉ liên hệ:

.....

- Điện thoại:..... Fax (nếu có):.....

- Số tài khoản (nếu có):.....
tại Ngân hàng

- Mã số thuế (nếu có):

Hai bên đồng ý ký kết bản hợp đồng mua bán căn hộ chung cư này với các điều, khoản sau đây:

Điều 1: Giải thích từ ngữ

Trong hợp đồng này các từ và cụm từ dưới đây được hiểu như sau:

1. “căn hộ” là một căn hộ được xây dựng theo cấu trúc kiểu khép kín theo thiết kế đã được phê duyệt thuộc nhà chung cư do Công ty đầu tư xây dựng với các đặc điểm được mô tả tại Điều 2 của hợp đồng này.

2. “nhà chung cư” là toàn bộ nhà chung cư có căn hộ mua bán do Công ty..... làm chủ đầu tư, bao gồm các căn hộ, diện tích kinh doanh, thương mại.... và các công trình tiện ích chung của tòa nhà, kể cả phần khuôn viên (nếu có) được xây dựng tại ô quy hoạch số thuộc dự án, phường....., quận....., tỉnh/thành phố.....

3. “hợp đồng” là hợp đồng mua bán căn hộ chung cư này và toàn bộ các phụ lục đính kèm cũng như mọi sửa đổi, bổ sung

bằng văn bản đối với hợp đồng này do các bên lập và ký kết trong quá trình thực hiện hợp đồng này.

4. “giá bán căn hộ” là tổng số tiền bán căn hộ được xác định tại Điều 3 của hợp đồng này.

5. “bảo hành nhà ở” là việc khắc phục, sửa chữa, thay thế các hạng mục được liệt kê cụ thể tại Điều 9 của hợp đồng này khi bị hư hỏng, khiếm khuyết hoặc khi vận hành sử dụng không bình thường mà không phải do lỗi của người sử dụng căn hộ gây ra trong khoảng thời gian theo quy định của pháp luật nhà ở và theo thỏa thuận trong hợp đồng này.

6. “diện tích sử dụng căn hộ” là diện tích sử dụng riêng của căn hộ mua bán được tính theo kích thước thông thủy và được ghi vào Giấy chứng nhận cấp cho người mua, bao gồm cả phần diện tích tường ngăn các phòng bên trong căn hộ và diện tích ban công, lô gia (nếu có) gắn liền với căn hộ đó; không tính tường bao ngôi nhà, tường phân chia các căn hộ và diện tích sàn có cột, hộp kỹ thuật nằm bên trong căn hộ. Khi tính diện tích ban công thì tính toàn bộ diện tích sàn, trường hợp ban công có phần diện tích tường chung thì tính từ mép trong của tường chung được thể hiện rõ trong bản vẽ thiết kế mặt bằng căn hộ đã được phê duyệt.

7. “diện tích sàn xây dựng căn hộ” là diện tích được tính từ tim tường bao, tường ngăn căn hộ, bao gồm cả diện tích sàn có cột, hộp kỹ thuật nằm bên trong căn hộ.

8. “phần sở hữu riêng của Bên Mua” là phần diện tích sử dụng căn hộ được quy định tại khoản 6 Điều này và các trang thiết bị kỹ thuật sử dụng riêng gắn liền với căn hộ này.

9. “phần sở hữu riêng của Bên Bán” là phần diện tích trong nhà chung cư nhưng Bên Bán không bán mà giữ lại để sử dụng hoặc kinh doanh và Bên Bán cũng không phân bổ giá trị phần diện tích thuộc sở hữu riêng này vào giá bán căn hộ.

10. “phần sở hữu chung trong nhà chung cư” là phần diện tích và các thiết bị thuộc sở hữu, sử dụng chung trong nhà chung cư theo quy định của pháp luật nhà ở và được các bên thỏa thuận cụ thể tại khoản 3 Điều 11 của hợp đồng này.

11. “Bản nội quy nhà chung cư” là bản nội quy quản lý, sử dụng nhà chung cư được đính kèm theo hợp đồng này và tất cả các sửa đổi, bổ sung được Hội nghị nhà chung cư thông qua trong quá trình quản lý, sử dụng nhà ở.

12. “Kinh phí bảo trì phần sở hữu chung nhà chung cư” là khoản tiền 2% mà các bên có nghĩa vụ phải đóng góp đối với phần sở hữu riêng của mình để phục vụ cho việc bảo trì phần sở hữu chung trong nhà chung cư.

13. “Dịch vụ quản lý vận hành nhà chung cư” là các dịch vụ quản lý vận hành nhà chung cư, bao gồm việc quản lý, vận hành nhằm đảm bảo cho nhà chung cư hoạt động bình thường.

14. “Bảo trì nhà chung cư” là việc duy tu, bảo dưỡng thường xuyên, sửa chữa định kỳ, sửa chữa đột xuất nhà ở và thiết bị xây dựng công nghệ gắn với nhà chung cư đó nhằm duy trì chất lượng nhà chung cư.

15. “Doanh nghiệp quản lý vận hành nhà chung cư” là đơn vị thực hiện việc quản lý, vận hành nhà chung cư sau khi nhà chung cư được xây dựng xong và đưa vào sử dụng.

16. “Sự kiện bất khả kháng” là sự kiện xảy ra một cách khách quan mà mỗi bên hoặc các bên trong hợp đồng này không thể lường trước được và không thể khắc phục được để thực hiện các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng này, mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép. Các trường hợp được coi là sự kiện bất khả kháng được các bên nhất trí thỏa thuận cụ thể tại Điều 14 của hợp đồng này.

17. “Giấy chứng nhận” là Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp cho Bên Mua căn hộ theo quy định của pháp luật đất đai.

18. Các từ ngữ khác do các bên thỏa thuận:

Điều 2. Đặc điểm của căn hộ mua bán

Bên Bán đồng ý bán và Bên Mua đồng ý mua căn hộ chung cư như sau:

1. Đặc điểm của căn hộ mua bán:

a) Căn hộ số: tại tầng (tầng có căn hộ):, thuộc nhà chung cư số đường/phố (nếu có), thuộc phường/xã....., quận (huyện, thị xã, thị trấn, thành phố thuộc tỉnh)....., tỉnh (thành phố)

b) Diện tích sử dụng căn hộ là: m². Diện tích này được tính theo kích thước thông thủy (gọi chung là diện tích thông thủy) theo quy định tại khoản 6 Điều 1 của hợp đồng này và là căn cứ để tính tiền mua bán căn hộ quy định tại Điều 3 của hợp đồng này;

Hai bên nhất trí rằng, diện tích thông thủy ghi tại điểm này chỉ là tạm tính và có thể tăng lên hoặc giảm đi theo thực tế đo đạc tại thời điểm bàn giao căn hộ. Bên Mua có trách nhiệm thanh toán số tiền mua căn hộ cho Bên Bán theo diện tích thực tế khi bàn giao căn hộ; trong trường hợp diện tích thông thủy thực tế chênh lệch cao hơn hoặc thấp hơn...% (... phần trăm) so với diện tích ghi trong hợp đồng này thì hai bên không phải điều chỉnh lại giá bán căn hộ. Nếu diện tích thông thủy thực tế chênh lệch vượt quá...% (... phần trăm) so với diện tích ghi trong hợp đồng này thì giá bán căn hộ sẽ được điều chỉnh lại theo diện tích đo đạc thực tế khi bàn giao căn hộ.

Trong biên bản bàn giao căn hộ hoặc trong phụ lục của hợp đồng, hai bên nhất trí sẽ ghi rõ diện tích thông thủy thực tế khi bàn giao căn hộ, diện tích thông thủy chênh lệch so với diện tích ghi trong hợp đồng mua bán đã ký (nếu có). Biên bản bàn giao căn hộ và phụ lục của hợp đồng mua bán căn hộ là một bộ phận không thể tách rời của hợp đồng này. Diện tích căn hộ được ghi vào Giấy chứng nhận cấp cho Bên Mua được xác định theo diện tích thông thủy thực tế khi bàn giao căn hộ;

c) Diện tích sàn xây dựng là:.... m², diện tích này được tính theo quy định tại khoản 7 Điều 1 của hợp đồng này;

d) Mục đích sử dụng căn hộ: dùng để ở. (Trường hợp mua căn hộ gắn liền với phần diện tích nhà để kinh doanh theo thiết kế được duyệt tại tầng 1 của nhà chung cư thì các bên ghi rõ mục đích sử dụng là để ở và kinh doanh);

đ) Năm hoàn thành việc xây dựng (ghi năm hoàn thành việc xây dựng tòa nhà chung cư):

2. Đặc điểm về đất xây dựng nhà chung cư có căn hộ nêu tại khoản 1 Điều này:

a) Thửa đất số: hoặc ô số:
hoặc lô số:

b) Tờ bản đồ số: do cơ quan lập;

c) Diện tích đất sử dụng chung: m² (nếu nhà chung cư có diện tích đất sử dụng chung, bao gồm đất trong khuôn viên thì ghi diện tích đất của toàn bộ khuôn viên nhà chung cư đó, nếu nhà chung cư không có khuôn viên thì ghi diện tích đất xây dựng nhà chung cư đó).

Điều 3. Giá bán căn hộ, kinh phí bảo trì, phương thức và thời hạn thanh toán

1. Giá bán căn hộ:

a) Giá bán căn hộ được tính theo công thức lấy đơn giá 01 m² sử dụng căn hộ (x) với tổng diện tích sử dụng căn hộ mua bán, cụ thể là: m² sử dụng (x) đồng/1 m² sử dụng = ... đồng. (Bằng chữ:).

Giá bán căn hộ quy định tại điểm này đã bao gồm giá trị quyền sử dụng đất, thuế giá trị gia tăng và kinh phí bảo trì phần sở hữu chung của nhà chung cư), trong đó:

- Giá bán (đã bao gồm giá trị quyền sử dụng đất) là: đồng. (Bằng chữ).

- Thuế giá trị gia tăng: đồng. (Bằng chữ.....); khoản thuế này không tính trên tiền sử dụng đất nộp cho Nhà nước theo quy định của pháp luật;

- Kinh phí bảo trì phần sở hữu chung của nhà chung cư bằng 2% giá bán căn hộ (kinh phí này được tính trước thuế) là: đồng. (Bằng chữ.....);

b) Giá bán căn hộ quy định tại điểm a khoản này không bao gồm các khoản sau:

- Các khoản lệ phí trước bạ, phí và chi phí theo quy định của pháp luật liên quan đến việc thực hiện các thủ tục xin cấp Giấy chứng nhận cho Bên Mua. Các khoản lệ phí và chi phí này do Bên Mua chịu trách nhiệm thanh toán;

- Chi phí kết nối, lắp đặt các thiết bị và sử dụng các dịch vụ cho căn hộ gồm: dịch vụ cung cấp gas, dịch vụ bưu chính, viễn thông, truyền hình và các dịch vụ khác mà Bên Mua sử dụng cho riêng căn hộ. Các chi phí này Bên Mua thanh toán trực tiếp cho đơn vị cung ứng dịch vụ;

- Phí quản lý vận hành nhà chung cư hằng tháng. Kể từ ngày bàn giao căn hộ cho Bên Mua theo thỏa thuận tại Điều 8 của hợp đồng này, Bên Mua có trách nhiệm thanh toán phí quản lý vận hành nhà chung cư theo thuận tại khoản 5 Điều 11 của hợp đồng này;

- Các chi phí khác do hai bên thỏa thuận
.....

c) Hai bên thống nhất kể từ ngày bàn giao căn hộ và trong suốt thời hạn sở hữu, sử dụng căn hộ đã mua thì Bên Mua phải nộp các nghĩa vụ tài chính theo quy định hiện hành, thanh toán phí quản lý, vận hành nhà chung cư hằng tháng và các loại phí

dịch vụ khác do việc sử dụng các tiện ích như: khí đốt, điện, nước, điện thoại, truyền hình cáp... cho nhà cung cấp dịch vụ.

2. Phương thức thanh toán: thanh toán bằng tiền Việt Nam thông qua hình thức (trả bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản qua ngân hàng theo tài khoản số.....).

Thời điểm xác định Bên Mua đã thanh toán tiền là thời điểm Bên Bán xuất phiếu thu về khoản tiền đã nhận thanh toán của Bên Mua hoặc số tiền chuyển khoản đã ghi có vào tài khoản của Bên Bán.

3. Thời hạn thanh toán:

a) Thời hạn thanh toán tiền mua căn hộ (không bao gồm kinh phí bảo trì phần sở hữu chung 2%): Các bên thỏa thuận cụ thể tiến độ thanh toán tiền mua căn hộ, kể cả thời hạn thanh toán trong trường hợp có chênh lệch về diện tích sàn thực tế khi bàn giao căn hộ, nhưng việc thanh toán trước khi bàn giao căn hộ phải theo đúng quy định của Luật Nhà ở;

b) Thời hạn thanh toán kinh phí bảo trì phần sở hữu chung 2%: Bên Mua có trách nhiệm thanh toán cho Bên Bán trước thời điểm ký biên bản bàn giao căn hộ. Hai bên nhất trí rằng, Bên Bán có trách nhiệm gửi khoản tiền này vào tài khoản riêng của ngân hàng thương mại trong thời hạn 07 ngày, kể từ ngày thu kinh phí của Bên Mua theo lãi suất không kỳ hạn để tạm quản lý. Bên Bán có trách nhiệm bàn giao khoản kinh phí này (bao gồm cả tiền lãi) cho Ban Quản trị nhà chung cư quản lý sau khi Ban Quản trị nhà chung cư được thành lập theo quy định trong thời hạn tối đa là 30 ngày, kể từ ngày có Quyết định công nhận Ban

quản trị của Ủy ban nhân dân cấp huyện nơi có nhà chung cư để phục vụ cho việc bảo trì phần sở hữu chung nhà chung cư theo quy định của pháp luật, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận thống nhất để chủ đầu tư tạm quản lý kinh phí này.

Điều 4. Chất lượng công trình nhà ở

1. Bên Bán cam kết bảo đảm chất lượng công trình nhà chung cư, trong đó có căn hộ nêu tại Điều 2 hợp đồng này theo đúng thiết kế đã được phê duyệt và sử dụng đúng (hoặc tương đương) các vật liệu xây dựng căn hộ mà hai bên đã cam kết trong hợp đồng này.

2. Tiến độ xây dựng: Hai bên thống nhất Bên Bán có trách nhiệm thực hiện việc xây dựng nhà ở theo đúng tiến độ thỏa thuận dưới đây (Chỉ thỏa thuận trong trường hợp mua bán căn hộ hình thành trong tương lai.):

- a) Giai đoạn 1:
- b) Giai đoạn 2:
- c) Giai đoạn 3:
- d)

3. Bên Bán phải thực hiện xây dựng các công trình hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội phục vụ nhu cầu ở tại khu nhà chung cư của Bên Mua theo đúng quy hoạch, thiết kế, nội dung, tiến độ dự án đã được phê duyệt và bảo đảm chất lượng theo đúng quy chuẩn, tiêu chuẩn xây dựng do Nhà nước quy định.

4. Bên Bán phải hoàn thành việc xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ nhu cầu ở thiết yếu của Bên Mua tại khu nhà

chung cư theo nội dung dự án và tiến độ đã được phê duyệt trước ngày Bên Bán bàn giao căn hộ cho Bên Mua, bao gồm: hệ thống đường giao thông; hệ thống điện chiếu sáng công cộng, điện sinh hoạt; hệ thống cung cấp nước sinh hoạt, nước thải; hệ thống cung cấp chất đốt; hệ thống thông tin liên lạc (nếu có thỏa thuận Bên Bán phải xây dựng).....; hệ thống công trình hạ tầng xã hội như: (Các bên phải thỏa thuận cụ thể các công trình mà Bên Bán có trách nhiệm phải xây dựng để phục vụ nhu cầu ở bình thường của Bên Mua theo tiến độ của dự án đã được phê duyệt).

Điều 5. Quyền và nghĩa vụ của Bên Bán

1. Quyền của Bên Bán:

a) Yêu cầu Bên Mua trả tiền mua căn hộ theo đúng thỏa thuận tại Điều 3 của hợp đồng và được tính lãi suất trong trường hợp Bên Mua chậm thanh toán theo tiến độ thỏa thuận tại Điều 3 của hợp đồng này. Việc tính lãi suất chậm thanh toán được quy định cụ thể tại khoản 1 Điều 12 của hợp đồng này;

b) Yêu cầu Bên Mua nhận bàn giao căn hộ theo đúng thời hạn thỏa thuận ghi trong hợp đồng này;

c) Được bảo lưu quyền sở hữu căn hộ và có quyền từ chối bàn giao căn hộ hoặc bàn giao bản chính Giấy chứng nhận của Bên Mua cho đến khi Bên Mua hoàn tất các nghĩa vụ thanh toán tiền theo thỏa thuận trong hợp đồng này;

d) Có quyền ngừng hoặc yêu cầu nhà cung cấp ngừng cung cấp điện, nước và các dịch vụ tiện ích khác nếu Bên Mua (hoặc bên mua lại nhà ở hoặc bên nhận chuyển nhượng hợp đồng

mua bán căn hộ từ Bên Mua) vi phạm Quy chế quản lý sử dụng nhà chung cư do Bộ Xây dựng ban hành và Bản nội quy quản lý sử dụng nhà chung cư đính kèm theo hợp đồng này;

e) Được quyền thay đổi trang thiết bị, vật liệu xây dựng công trình nhà chung cư có giá trị chất lượng tương đương theo quy định của pháp luật về xây dựng; trường hợp thay đổi trang thiết bị, vật liệu hoàn thiện bên trong căn hộ thì phải có sự thỏa thuận của Bên Mua;

g) Thực hiện các quyền và trách nhiệm của Ban quản trị nhà chung cư trong thời gian chưa thành lập Ban quản trị nhà chung cư; ban hành Bản nội quy nhà chung cư; thành lập Ban quản trị nhà chung cư; lựa chọn và ký hợp đồng với doanh nghiệp quản lý, vận hành nhà chung cư để quản lý vận hành nhà chung cư kể từ khi đưa nhà chung cư vào sử dụng cho đến khi Ban quản trị nhà chung cư được thành lập;

h) Đơn phương chấm dứt hợp đồng mua bán căn hộ theo thỏa thuận tại Điều 15 của hợp đồng này;

i) Yêu cầu Bên Mua nộp phạt vi phạm hợp đồng hoặc bồi thường thiệt hại khi vi phạm các thỏa thuận thuộc diện phải nộp phạt hoặc phải bồi thường trong hợp đồng này hoặc theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền;

k) Các quyền khác do hai bên thỏa thuận:

2. Nghĩa vụ của Bên Bán:

a) Cung cấp cho Bên Mua các thông tin chính xác về quy hoạch chi tiết, thiết kế nhà chung cư và thiết kế căn hộ đã được

phê duyệt. Cung cấp cho Bên Mua kèm theo hợp đồng này 01 (một) bản vẽ thiết kế mặt bằng căn hộ mua bán, 01 (một) bản vẽ thiết kế mặt bằng tầng nhà có căn hộ mua bán, 01 (một) bản vẽ thiết kế mặt bằng tòa nhà chung cư có căn hộ mua bán đã được phê duyệt và các giấy tờ pháp lý có liên quan đến việc mua bán căn hộ;

b) Xây dựng nhà ở và các công trình hạ tầng theo đúng quy hoạch, nội dung hồ sơ dự án và tiến độ đã được phê duyệt, đảm bảo khi bàn giao thì Bên Mua có thể sử dụng và sinh hoạt bình thường;

c) Thiết kế diện tích, mặt bằng căn hộ và thiết kế công trình hạ tầng tuân thủ quy hoạch và các quy định của pháp luật về xây dựng. Thiết kế diện tích, mặt bằng căn hộ sẽ không bị thay đổi, trừ trường hợp có yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, hoặc theo thỏa thuận giữa Bên Mua và Bên Bán và được cơ quan nhà nước có thẩm quyền chấp thuận;

d) Đảm bảo chất lượng xây dựng, kiến trúc kỹ thuật và mỹ thuật nhà chung cư theo đúng tiêu chuẩn thiết kế, tiêu chuẩn kỹ thuật hiện hành;

đ) Bảo quản căn hộ trong thời gian chưa giao nhà ở cho Bên Mua; thực hiện bảo hành căn hộ và nhà chung cư theo quy định tại Điều 9 của hợp đồng này;

e) Bàn giao căn hộ và các giấy tờ pháp lý có liên quan đến căn hộ mua bán cho Bên Mua theo đúng thời hạn thỏa thuận trong hợp đồng này;

g) Hướng dẫn và hỗ trợ Bên Mua ký kết hợp đồng sử dụng dịch vụ với nhà cung cấp điện nước, viễn thông, truyền hình cáp.....;

h) Nộp tiền sử dụng đất và các khoản phí, lệ phí khác liên quan đến việc bán căn hộ theo quy định của pháp luật;

i) Làm thủ tục để cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp Giấy chứng nhận cho Bên Mua. Trong trường hợp này, Bên Bán sẽ có văn bản thông báo cho Bên Mua về việc nộp các giấy tờ liên quan để Bên Bán làm thủ tục đề nghị cấp Giấy chứng nhận quyền sở hữu về căn hộ cho Bên Mua.

Trong thời hạn..... ngày, kể từ ngày nhận được thông báo của Bên Bán mà Bên Mua không nộp đầy đủ các giấy tờ theo thông báo thì coi như Bên Mua tự nguyện đi làm thủ tục cấp Giấy chứng nhận. Khi Bên Mua tự nguyện làm thủ tục đề nghị cấp Giấy chứng nhận thì Bên Bán phải hỗ trợ và cung cấp đầy đủ hồ sơ pháp lý về căn hộ mua bán cho Bên Mua;

k) Tổ chức Hội nghị nhà chung cư lần đầu để thành lập Ban quản trị nhà chung cư nơi có căn hộ được bán; thực hiện các nhiệm vụ của Ban quản trị nhà chung cư khi nhà chung cư chưa thành lập được Ban quản trị;

l) Hỗ trợ Bên Mua làm các thủ tục thế chấp căn hộ đã mua tại tổ chức tín dụng khi có yêu cầu của Bên Mua;

m) Nộp phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại cho Bên Mua khi vi phạm các thỏa thuận thuộc diện phải nộp phạt hoặc bồi thường trong hợp đồng này hoặc theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền;

n) Nộp kinh phí bảo trì 2% theo quy định của pháp luật đối với phần diện tích thuộc sở hữu riêng của Bên Bán và chuyển toàn bộ kinh phí bảo trì đã thu của Bên Mua vào tài khoản tại ngân hàng và giao cho Ban quản trị nhà chung cư theo đúng thỏa thuận tại điểm b khoản 3 Điều 3 của hợp đồng này.

p) Các nghĩa vụ khác do các bên thỏa thuận (các thỏa thuận này phải không trái pháp luật và đạo đức xã hội)

.....

Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của Bên Mua

1. Quyền của Bên Mua:

a) Nhận bàn giao căn hộ quy định tại Điều 2 của hợp đồng này có chất lượng với các thiết bị, vật liệu nêu tại bảng danh mục vật liệu xây dựng mà các bên đã thỏa thuận kèm theo hợp đồng này và hồ sơ căn hộ theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng này;

b) Được sử dụng chỗ để xe ô tô/xe máy trong bãi đỗ xe của Tòa nhà chung cư tại vị trí số (các bên thỏa thuận cụ thể nội dung này);

c) Yêu cầu Bên Bán làm thủ tục đề nghị cấp Giấy chứng nhận theo quy định của pháp luật (trừ trường hợp Bên Mua tự nguyện thực hiện thủ tục này theo thỏa thuận tại điểm i khoản 2 Điều 5 của hợp đồng này);

d) Được toàn quyền sở hữu, sử dụng và thực hiện các giao dịch đối với căn hộ đã mua theo quy định của pháp luật, đồng thời được sử dụng các dịch vụ hạ tầng do doanh nghiệp dịch

vụ cung cấp trực tiếp hoặc thông qua Bên Bán sau khi nhận bàn giao căn hộ theo quy định về sử dụng các dịch vụ hạ tầng của doanh nghiệp cung cấp dịch vụ;

đ) Nhận Giấy chứng nhận sau khi đã thanh toán đủ 100% tiền mua căn hộ và các loại thuế, phí, lệ phí liên quan đến căn hộ mua bán theo thỏa thuận trong hợp đồng này và theo quy định của pháp luật;

e) Yêu cầu Bên Bán hoàn thành việc xây dựng các công trình hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội theo đúng nội dung, tiến độ dự án đã được phê duyệt;

g) Có quyền từ chối nhận bàn giao căn hộ nếu Bên Bán không hoàn thành việc xây dựng và đưa vào sử dụng các công trình hạ tầng phục vụ nhu cầu ở thiết yếu, bình thường của Bên Mua theo đúng thỏa thuận tại khoản 4 Điều 4 của hợp đồng này hoặc trong trường hợp diện tích sử dụng căn hộ thực tế nhỏ hơn/lớn hơn.... % so với diện tích sử dụng căn hộ ghi trong hợp đồng này. Việc từ chối nhận bàn giao căn hộ trong trường hợp này không bị coi là vi phạm các điều kiện bàn giao căn hộ của Bên Mua đối với Bên Bán;

h) Yêu cầu Bên Bán tổ chức Hội nghị nhà chung cư lần đầu để thành lập Ban quản trị nhà chung cư nơi có căn hộ mua bán khi có đủ điều kiện thành lập Ban quản trị nhà chung cư theo quy định của Bộ Xây dựng;

i) Yêu cầu Bên Bán hỗ trợ thủ tục thế chấp căn hộ đã mua tại tổ chức tín dụng trong trường hợp Bên Mua có nhu cầu thế chấp căn hộ tại tổ chức tín dụng;

k) Yêu cầu Bên Bán nộp kinh phí bảo trì nhà chung cư theo đúng thỏa thuận tại điểm b khoản 3 Điều 3 của hợp đồng này;

l) Các quyền khác do hai bên thỏa thuận:
.....

2. Nghĩa vụ của Bên Mua:

a) Thanh toán đầy đủ và đúng hạn số tiền mua căn hộ và kinh phí bảo trì phần sở hữu chung 2% theo thỏa thuận tại Điều 3 của hợp đồng này không phụ thuộc vào việc có hay không có thông báo thanh toán tiền mua căn hộ của Bên Bán;

b) Nhận bàn giao căn hộ theo thỏa thuận trong hợp đồng này;

c) Kể từ ngày bàn giao căn hộ, Bên Mua hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với căn hộ đã mua (trừ các trường hợp thuộc trách nhiệm bảo đảm tính pháp lý và việc bảo hành căn hộ của Bên Bán) và tự chịu trách nhiệm về việc mua, duy trì các hợp đồng bảo hiểm cần thiết đối với mọi rủi ro, thiệt hại liên quan đến căn hộ và bảo hiểm trách nhiệm dân sự phù hợp với quy định của pháp luật;

d) Kể từ ngày bàn giao căn hộ, kể cả trường hợp Bên Mua chưa vào sử dụng căn hộ thì căn hộ sẽ được quản lý và bảo trì theo nội quy quản lý sử dụng nhà chung cư và Bên Mua phải tuân thủ các quy định được nêu trong Bản nội quy quản lý sử dụng nhà chung cư;

đ) Thanh toán các khoản thuế và lệ phí theo quy định của pháp luật mà Bên Mua phải nộp như thỏa thuận tại Điều 7 của hợp đồng này;

e) Thanh toán các khoản chi phí dịch vụ như: điện, nước, truyền hình cáp, truyền hình vệ tinh, thông tin liên lạc... và các khoản thuế, phí khác phát sinh theo quy định do nhu cầu sử dụng của Bên Mua;

g) Thanh toán phí quản lý vận hành nhà chung cư và các chi phí khác theo thỏa thuận quy định tại khoản 5 Điều 11 của hợp đồng này, kể cả trường hợp Bên Mua không sử dụng căn hộ đã mua;

h) Chấp hành các quy định của Quy chế quản lý sử dụng nhà chung cư do Bộ Xây dựng ban hành và Bản nội quy quản lý sử dụng nhà chung cư đính kèm theo hợp đồng này;

i) Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp quản lý vận hành trong việc bảo trì, quản lý vận hành nhà chung cư;

k) Sử dụng căn hộ đúng mục đích để ở theo quy định của Luật Nhà ở và theo thỏa thuận trong hợp đồng này;

l) Nộp phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại cho Bên Bán khi vi phạm các thỏa thuận thuộc diện phải nộp phạt hoặc bồi thường theo quy định trong hợp đồng này hoặc theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền;

m) Thực hiện các nghĩa vụ khác theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền khi vi phạm các quy định về quản lý, sử dụng nhà chung cư;

n) Các nghĩa vụ khác theo thỏa thuận của các bên (các thỏa thuận này phải không trái pháp luật và đạo đức xã hội)

.....

Điều 7. Thuế và các khoản phí, lệ phí liên quan

1. Bên Mua phải thanh toán lệ phí trước bạ, các loại thuế, lệ phí và các loại phí có liên quan đến việc cấp Giấy chứng nhận theo quy định của pháp luật khi Bên Bán làm thủ tục cấp Giấy chứng nhận cho Bên Mua và trong quá trình sở hữu, sử dụng căn hộ kể từ thời điểm nhận bàn giao căn hộ.

2. Bên Mua có trách nhiệm nộp thuế và các loại lệ phí, chi phí (nếu có) theo quy định cho Nhà nước khi thực hiện bán căn hộ đã mua cho người khác.

3. Bên Bán có trách nhiệm nộp các nghĩa vụ tài chính thuộc trách nhiệm của Bên Bán cho Nhà nước theo quy định của pháp luật.

4. Các thỏa thuận khác của hai bên (thỏa thuận theo đúng quy định của pháp luật)

Điều 8. Giao nhận căn hộ

1. Điều kiện giao nhận căn hộ: Các bên đối chiếu với thỏa thuận về quyền và nghĩa vụ của 2 bên trong hợp đồng này để thỏa thuận cụ thể về điều kiện căn hộ được bàn giao cho Bên Mua. (Như điều kiện Bên Bán phải xây dựng xong căn hộ theo thiết kế, Bên Mua phải đóng đủ tiền mua căn hộ theo thỏa thuận trong hợp đồng, Bên Mua phải nộp khoản kinh phí 2% tiền bảo trì phần sở hữu chung...).

2. Bên Bán bàn giao căn hộ cho Bên Mua vào
(Ghi rõ thời gian bàn giao căn hộ).

Việc bàn giao căn hộ có thể sớm hơn hoặc muộn hơn so với thời gian quy định tại khoản này, nhưng không được chậm

quá ngày, kể từ thời điểm đến hạn bàn giao căn hộ cho Bên Mua; Bên Bán phải có văn bản thông báo cho Bên Mua biết lý do chậm bàn giao căn hộ.

Trước ngày bàn giao căn hộ là ngày, Bên Bán phải gửi văn bản thông báo cho Bên Mua về thời gian, địa điểm và thủ tục bàn giao căn hộ.

3. Căn hộ được bàn giao cho Bên Mua phải theo đúng thiết kế đã được duyệt; phải sử dụng đúng các thiết bị, vật liệu nêu tại bảng danh mục vật liệu, thiết bị xây dựng mà các bên đã thỏa thuận theo hợp đồng, trừ trường hợp thỏa thuận tại điểm e khoản 1 Điều 5 của hợp đồng này.

4. Vào ngày bàn giao căn hộ theo thông báo, Bên Mua hoặc người được ủy quyền hợp pháp phải đến kiểm tra tình trạng thực tế căn hộ so với thỏa thuận trong hợp đồng này, cùng với đại diện của Bên Bán đo đạc lại diện tích sử dụng thực tế căn hộ và ký vào biên bản bàn giao căn hộ.

Trường hợp Bên Mua hoặc người được Bên Mua ủy quyền hợp pháp không đến nhận bàn giao căn hộ theo thông báo của Bên Bán trong thời hạn ngày hoặc đến kiểm tra nhưng không nhận bàn giao căn hộ mà không có lý do chính đáng (trừ trường hợp thuộc diện thỏa thuận tại điểm g khoản 1 Điều 6 của hợp đồng này) thì kể từ ngày đến hạn bàn giao căn hộ theo thông báo của Bên Bán được xem như Bên Mua đã đồng ý, chính thức nhận bàn giao căn hộ theo thực tế và Bên Bán đã thực hiện xong trách nhiệm bàn giao căn hộ theo hợp đồng, Bên Mua không được quyền nêu bất cứ lý do không hợp

lý nào để không nhận bàn giao căn hộ; việc từ chối nhận bàn giao căn hộ như vậy sẽ được coi là Bên Mua vi phạm hợp đồng và sẽ được xử lý theo quy định tại Điều 12 của hợp đồng này.

5. Kể từ thời điểm hai bên ký biên bản bàn giao căn hộ, Bên Mua được toàn quyền sử dụng căn hộ và chịu mọi trách nhiệm có liên quan đến căn hộ mua bán, kể cả trường hợp Bên Mua có sử dụng hay chưa sử dụng căn hộ này.

Điều 9. Bảo hành nhà ở

1. Bên Bán có trách nhiệm bảo hành căn hộ đã bán theo đúng quy định tại Điều 46 của Nghị định số 71/2010/NĐ-CP ngày 23 tháng 6 năm 2010 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Nhà ở và các quy định sửa đổi, bổ sung của Nhà nước vào từng thời điểm.

2. Khi bàn giao căn hộ cho Bên Mua, Bên Bán phải thông báo và cung cấp cho Bên Mua 01 bản sao biên bản nghiệm thu đưa công trình nhà chung cư vào sử dụng theo quy định của pháp luật xây dựng để các bên xác định thời điểm bảo hành nhà ở.

3. Nội dung bảo hành nhà ở (kể cả căn hộ trong nhà chung cư có mục đích sử dụng hỗn hợp) bao gồm: sửa chữa, khắc phục các hư hỏng về kết cấu chính của nhà ở (dầm, cột, trần sàn, mái, tường, các phần ốp, lát, trát), các thiết bị gắn liền với nhà ở như hệ thống các loại cửa, hệ thống cung cấp chất đốt, đường dây cáp điện sinh hoạt, cáp điện chiếu sáng, hệ thống cấp nước sinh hoạt, thoát nước thải, khắc phục các trường hợp nghiêng, lún, sụt nhà ở. Đối với các thiết bị khác gắn với nhà

ở thì Bên Bán thực hiện bảo hành theo quy định của nhà sản xuất hoặc nhà phân phối.

Bên Bán có trách nhiệm thực hiện bảo hành căn hộ bằng cách thay thế hoặc sửa chữa các điểm bị khuyết tật hoặc thay thế các đồ vật cùng loại có chất lượng tương đương hoặc tốt hơn. Việc bảo hành bằng cách thay thế hoặc sửa chữa chỉ do Bên Bán hoặc Bên được Bên Bán ủy quyền thực hiện.

4. Bên Mua phải kịp thời thông báo bằng văn bản cho Bên Bán khi căn hộ có các hư hỏng thuộc diện được bảo hành. Trong thời hạn ngày, kể từ ngày nhận được thông báo của Bên Mua, Bên Bán có trách nhiệm thực hiện bảo hành các hư hỏng theo đúng thỏa thuận và theo quy định của pháp luật; Bên Mua phải tạo điều kiện để Bên Bán thực hiện bảo hành nhà ở. Nếu Bên Bán chậm thực hiện việc bảo hành mà gây thiệt hại cho Bên Mua thì phải chịu trách nhiệm bồi thường cho Bên Mua theo thiệt hại thực tế xảy ra.

5. Thời gian bảo hành nhà ở được tính từ ngày Bên Bán ký biên bản nghiệm thu đưa nhà ở vào sử dụng theo quy định của pháp luật về xây dựng, cụ thể như sau:

a) Không ít hơn 60 tháng đối với căn hộ trong nhà chung cư cao từ 9 tầng trở lên;

b) Không ít hơn 36 tháng đối với căn hộ trong nhà chung cư cao từ 4 đến 8 tầng;

c) Không ít hơn 24 tháng đối với căn hộ trong nhà chung cư không thuộc diện quy định tại điểm a và điểm b khoản này.

6. Bên Bán không thực hiện bảo hành căn hộ trong các trường hợp sau đây:

- a) Trường hợp hao mòn và khấu hao thông thường;
- b) Trường hợp hư hỏng do lỗi của Bên Mua hoặc của bất kỳ người sử dụng hoặc của bên thứ ba nào khác gây ra;
- c) Trường hợp hư hỏng do sự kiện bất khả kháng;
- d) Trường hợp đã hết thời hạn bảo hành theo thỏa thuận tại khoản 5 Điều này;
- đ) Các trường hợp không thuộc nội dung bảo hành theo thỏa thuận tại khoản 3 Điều này, bao gồm cả những thiết bị, bộ phận gắn liền căn hộ do Bên Mua tự lắp đặt hoặc tự sửa chữa mà không được sự đồng ý của Bên Bán;
- e) Các trường hợp khác do các bên thỏa thuận

.....

7. Sau thời hạn bảo hành theo thỏa thuận tại khoản 5 Điều này, việc sửa chữa các hư hỏng của căn hộ thuộc trách nhiệm của Bên Mua. Việc bảo trì phần sở hữu chung trong nhà chung cư được thực hiện theo quy định của pháp luật về nhà ở.

Điều 10. Chuyển giao quyền và nghĩa vụ

1. Trường hợp Bên Mua có nhu cầu thế chấp căn hộ đã mua cho tổ chức tín dụng đang hoạt động tại Việt Nam trước khi Bên Mua được cấp Giấy chứng nhận thì Bên Mua phải thông báo trước bằng văn bản để Bên Bán cùng Bên Mua làm các thủ tục cần thiết theo quy định của ngân hàng.

2. Trong trường hợp Bên Mua chưa nhận bàn giao căn hộ từ Bên Bán mà Bên Mua có nhu cầu thực hiện chuyển nhượng hợp đồng này cho bên thứ ba thì các bên phải thực hiện đúng thủ tục chuyển nhượng hợp đồng theo quy định của pháp luật về nhà ở. Bên Bán không được thu thêm bất kỳ một khoản phí chuyển nhượng hợp đồng nào khi làm thủ tục xác nhận việc chuyển nhượng hợp đồng cho Bên Mua.

3. Hai bên thống nhất rằng, Bên Mua chỉ được chuyển nhượng hợp đồng mua bán căn hộ cho bên thứ ba khi có đủ các điều kiện sau đây:

a) Căn hộ mua bán không đang trong tình trạng thế chấp tại tổ chức tín dụng hoặc không thuộc diện bị hạn chế chuyển nhượng theo quyết định của cơ quan nhà nước hoặc không có tranh chấp với bên thứ ba, trừ trường hợp được ngân hàng thế chấp đồng ý để Bên Mua chuyển nhượng hợp đồng cho bên thứ ba;

b) Bên Mua đã hoàn thành việc thanh toán các nghĩa vụ đến hạn liên quan đến căn hộ đã mua cho Bên Bán theo thỏa thuận trong hợp đồng này;

c) Bên nhận chuyển nhượng hợp đồng phải đủ điều kiện được mua và sở hữu nhà ở tại Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam tại thời điểm nhận chuyển nhượng hợp đồng;

d) Bên nhận chuyển nhượng hợp đồng phải cam kết tuân thủ các thỏa thuận của Bên Bán và Bên Mua trong hợp đồng này.

4. Trong cả hai trường hợp nêu tại khoản 1 và 2 Điều này, người mua lại nhà ở hoặc bên nhận chuyển nhượng hợp đồng

mua bán căn hộ đều được hưởng các quyền và phải thực hiện các nghĩa vụ của Bên Mua theo thỏa thuận trong hợp đồng này và trong Bản nội quy quản lý sử dụng nhà chung cư đính kèm theo hợp đồng này.

Điều 11. Phần sở hữu riêng, phần sở hữu chung và việc sử dụng căn hộ trong nhà chung cư

1. Bên Mua được quyền sở hữu riêng đối với diện tích căn hộ đã mua theo thỏa thuận của hợp đồng này và các trang thiết bị kỹ thuật sử dụng riêng gắn liền với căn hộ này bao gồm; có quyền sở hữu, sử dụng đối với phần diện tích, thiết bị thuộc sở hữu chung trong nhà chung cư quy định tại khoản 3 Điều này.

2. Các diện tích và trang thiết bị kỹ thuật thuộc quyền sở hữu riêng của Bên Bán bao gồm: (các bên phải ghi rõ vào mục này)

3. Các phần diện tích và thiết bị thuộc sở hữu chung, sử dụng chung của các chủ sở hữu trong nhà chung cư bao gồm: (các bên phải căn cứ vào pháp luật về nhà ở để ghi rõ những phần diện tích và thiết bị thuộc sở hữu chung, sử dụng chung của các chủ sở hữu trong nhà chung cư).

4. Các phần diện tích thuộc sở hữu riêng của các chủ sở hữu khác (nếu có) trong nhà chung cư (như văn phòng, siêu thị và dịch vụ khác...): các bên thỏa thuận cụ thể vào phần này.

5. Hai bên nhất trí thỏa thuận mức phí quản lý vận hành nhà chung cư như sau:

a) Tính từ thời điểm Bên Bán bàn giao căn hộ cho Bên Mua theo quy định tại Điều 8 của hợp đồng này đến thời điểm Ban quản trị nhà chung cư được thành lập và ký hợp đồng quản lý, vận hành nhà ở với đơn vị quản lý vận hành là: đồng/m²/ tháng. Mức phí này có thể được điều chỉnh nhưng phải tính toán hợp lý cho phù hợp với thực tế từng thời điểm. Bên Mua có trách nhiệm đóng khoản phí này cho Bên Bán vào thời điểm (các bên thỏa thuận đóng hằng tháng vào ngày hoặc đóng trong tháng đầu, thời điểm đóng là).

(Các bên thỏa thuận đính kèm theo hợp đồng này bảng danh mục các công việc, dịch vụ quản lý vận hành nhà chung cư mà Bên Bán cung cấp cho Bên Mua trước khi thành lập Ban quản trị nhà chung cư, trong đó có dịch vụ tối thiểu và dịch vụ gia tăng như: dịch vụ bảo vệ, vệ sinh môi trường, quản lý vận hành, thể thao, chăm sóc sức khỏe).

b) Sau khi Ban quản trị nhà chung cư được thành lập thì danh mục các công việc, dịch vụ, mức phí và việc đóng phí quản lý vận hành nhà chung cư sẽ do Hội nghị nhà chung cư quyết định và do Ban quản trị nhà chung cư thỏa thuận với đơn vị quản lý vận hành nhà chung cư.

c) Trường hợp Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương nơi có nhà chung cư có quy định về mức phí quản lý vận hành nhà chung cư thì mức phí này được đóng theo quy định của Nhà nước, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác.

6. Các thỏa thuận khác (nếu có):

.....

Điều 12. Trách nhiệm của hai bên và việc xử lý vi phạm hợp đồng

1. Hai bên thống nhất hình thức xử lý vi phạm khi Bên Mua chậm trễ thanh toán tiền mua căn hộ như sau:

a) Nếu quá ngày, kể từ ngày đến hạn phải thanh toán tiền mua căn hộ theo thỏa thuận tại khoản 3 Điều 3 của hợp đồng này mà Bên Mua không thực hiện thanh toán thì sẽ bị tính lãi suất phạt quá hạn trên tổng số tiền chậm thanh toán là: % (..... phần trăm) theo lãi suất (các bên thỏa thuận cụ thể % lãi suất/ngày hoặc theo từng tháng và lãi suất có kỳ hạn tháng hoặc không kỳ hạn) do Ngân hàng công bố tại thời điểm thanh toán và được tính bắt đầu từ ngày phải thanh toán đến ngày thực trả;

b) Trong quá trình thực hiện hợp đồng này, nếu tổng thời gian Bên Mua trễ hạn thanh toán của tất cả các đợt phải thanh toán theo thỏa thuận tại khoản 3 Điều 3 của hợp đồng này vượt quá ngày thì Bên Bán có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng theo thỏa thuận tại Điều 15 của hợp đồng này.

Trong trường hợp này Bên Bán được quyền bán căn hộ cho khách hàng khác mà không cần có sự đồng ý của Bên Mua. Bên Bán sẽ hoàn trả lại số tiền mà Bên Mua đã thanh toán (có hoặc không tính lãi suất do các bên thỏa thuận) sau khi đã khấu trừ tiền bồi thường về việc Bên Mua vi phạm hợp đồng này là % (..... phần trăm)

tổng giá trị hợp đồng này (chưa tính thuế) (do các bên thỏa thuận % này).

2. Hai bên thống nhất hình thức xử lý vi phạm khi Bên Bán chậm trễ bàn giao căn hộ cho Bên Mua như sau:

a) Nếu Bên Mua đã thanh toán tiền mua căn hộ theo tiến độ thỏa thuận trong hợp đồng này nhưng quá thời hạn..... ngày, kể từ ngày Bên Bán phải bàn giao căn hộ theo thỏa thuận tại Điều 8 của hợp đồng này mà Bên Bán vẫn chưa bàn giao căn hộ cho Bên Mua thì Bên Bán phải thanh toán cho Bên Mua khoản tiền phạt vi phạm với lãi suất là % (..... phần trăm) (Các bên thỏa thuận cụ thể % lãi suất/ngày hoặc theo từng tháng và lãi suất có kỳ hạn... tháng hoặc không kỳ hạn) do Ngân hàng công bố tại thời điểm thanh toán trên tổng số tiền mà Bên Mua đã thanh toán cho Bên Bán và được tính từ ngày phải bàn giao theo thỏa thuận đến ngày Bên Bán bàn giao căn hộ thực tế cho Bên Mua.

b) Nếu Bên Bán chậm bàn giao căn hộ quá ngày, kể từ ngày phải bàn giao căn hộ theo thỏa thuận tại Điều 8 của hợp đồng này thì Bên Mua có quyền tiếp tục thực hiện hợp đồng này với thỏa thuận bổ sung về thời điểm bàn giao căn hộ mới hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng theo thỏa thuận tại Điều 15 của hợp đồng này.

Trong trường hợp này, Bên Bán phải hoàn trả lại toàn bộ số tiền mà Bên Mua đã thanh toán (các bên thỏa thuận có hoặc không tính lãi suất) và bồi thường cho Bên Mua khoản tiền phạt vi phạm hợp đồng tương đương với % (..... phần trăm) tổng giá trị hợp đồng này (chưa tính thuế).

3. Trường hợp đến hạn bàn giao căn hộ theo thông báo của Bên Bán và căn hộ đã đủ điều kiện bàn giao theo thỏa thuận trong hợp đồng này mà Bên Mua không nhận bàn giao thì (các bên thỏa thuận cụ thể)

4. Các thỏa thuận khác (do các bên thỏa thuận nhưng không được trái với quy định của pháp luật)

.....

Điều 13. Cam kết của các bên

1. Bên Bán cam kết:

a) Căn hộ nêu tại Điều 2 của hợp đồng này thuộc quyền sở hữu của Bên Bán và không thuộc diện đã bán cho người khác, không thuộc diện bị cấm giao dịch theo quy định của pháp luật;

b) Căn hộ nêu tại Điều 2 của hợp đồng này được xây dựng theo đúng quy hoạch, đúng thiết kế và các bản vẽ được duyệt đã cung cấp cho Bên Mua, bảo đảm chất lượng và đúng các vật liệu xây dựng theo thỏa thuận trong hợp đồng này;

c) Các cam kết khác do 2 bên thỏa thuận:

.....

2. Bên Mua cam kết:

a) Đã tìm hiểu, xem xét kỹ thông tin về căn hộ mua bán;

b) Đã được Bên Bán cung cấp bản sao các giấy tờ, tài liệu và thông tin cần thiết liên quan đến căn hộ, Bên Mua đã đọc cẩn thận và hiểu các quy định của hợp đồng này cũng như các phụ lục đính kèm. Bên Mua đã tìm hiểu mọi vấn đề mà Bên Mua

cho là cần thiết để kiểm tra mức độ chính xác của các giấy tờ, tài liệu và thông tin đó;

c) Số tiền mua căn hộ theo hợp đồng này là hợp pháp, không có tranh chấp với bên thứ ba. Bên Bán sẽ không chịu trách nhiệm đối với việc tranh chấp khoản tiền mà Bên Mua đã thanh toán cho Bên Bán theo hợp đồng này. Trong trường hợp có tranh chấp về khoản tiền mua bán căn hộ này thì hợp đồng này vẫn có hiệu lực đối với hai bên;

d) Cung cấp các giấy tờ cần thiết khi Bên Bán yêu cầu theo quy định của pháp luật để làm thủ tục cấp Giấy chứng nhận cho Bên Mua.

3. Việc ký kết hợp đồng này giữa các bên là hoàn toàn tự nguyện, không bị ép buộc, lừa dối.

4. Trong trường hợp một hoặc nhiều Điều, khoản, điểm trong hợp đồng này bị cơ quan nhà nước có thẩm quyền tuyên là vô hiệu, không có giá trị pháp lý hoặc không thể thi hành theo quy định hiện hành của pháp luật thì các Điều, khoản, điểm khác của hợp đồng này vẫn có hiệu lực thi hành đối với hai bên. Hai bên sẽ thống nhất sửa đổi các Điều, khoản, điểm bị vô hiệu hoặc không có giá trị pháp lý hoặc không thể thi hành theo quy định của pháp luật và phù hợp với ý chí của hai bên.

5. Hai bên cam kết thực hiện đúng các thỏa thuận đã quy định trong hợp đồng này.

Điều 14. Sự kiện bất khả kháng

1. Các bên nhất trí thỏa thuận một trong các trường hợp sau đây được coi là sự kiện bất khả kháng:

a) Do chiến tranh hoặc do thiên tai hoặc do thay đổi chính sách pháp luật của Nhà nước;

b) Do phải thực hiện quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc các trường hợp khác do pháp luật quy định;

c) Do tai nạn, ốm đau thuộc diện phải đi cấp cứu tại cơ sở y tế;

d) Các trường hợp khác do hai bên thỏa thuận

.....

2. Mọi trường hợp khó khăn về tài chính đơn thuần sẽ không được coi là trường hợp bất khả kháng.

3. Khi xuất hiện một trong các trường hợp bất khả kháng theo thỏa thuận tại khoản 1 Điều này thì bên bị tác động bởi trường hợp bất khả kháng phải thông báo.... (bằng văn bản hoặc thông báo trực tiếp) cho bên còn lại biết trong thời hạn..... ngày, kể từ ngày xảy ra trường hợp bất khả kháng (nếu có giấy tờ chứng minh về lý do bất khả kháng thì bên bị tác động phải xuất trình giấy tờ này). Việc bên bị tác động bởi trường hợp bất khả kháng không thực hiện được nghĩa vụ của mình sẽ không bị coi là vi phạm nghĩa vụ theo hợp đồng và cũng không phải là cơ sở để bên còn lại có quyền chấm dứt hợp đồng này.

4. Việc thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng của các bên sẽ được tạm dừng trong thời gian xảy ra sự kiện bất khả kháng. Các bên sẽ tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ của mình sau khi sự kiện bất khả kháng chấm dứt, trừ trường hợp quy định tại điểm d khoản 1 Điều 15 của hợp đồng này.

Điều 15. Chấm dứt hợp đồng

1. Hợp đồng này được chấm dứt khi xảy ra một trong các trường hợp sau đây:

a) Hai bên đồng ý chấm dứt hợp đồng bằng văn bản. Trong trường hợp này, hai bên lập văn bản thỏa thuận cụ thể các điều kiện và thời hạn chấm dứt hợp đồng;

b) Bên Mua chậm thanh toán tiền mua căn hộ theo thỏa thuận tại điểm b khoản 1 Điều 12 của hợp đồng này;

c) Bên Bán chậm bàn giao căn hộ theo thỏa thuận tại điểm b khoản 2 Điều 12 của hợp đồng này;

d) Trong trường hợp bên bị tác động bởi sự kiện bất khả kháng không thể khắc phục được để tiếp tục thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời hạn ngày, kể từ ngày xảy ra sự kiện bất khả kháng và hai bên cũng không có thỏa thuận khác thì một trong hai bên có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng này và việc chấm dứt hợp đồng này không được coi là vi phạm hợp đồng.

2. Việc xử lý hậu quả do chấm dứt hợp đồng theo quy định tại khoản 1 Điều này như: hoàn trả lại tiền mua căn hộ, tính lãi, các khoản phạt và bồi thường do hai bên thỏa thuận cụ thể.

3. Các thỏa thuận khác (không được trái quy định của pháp luật)

Điều 16. Thông báo

1. Địa chỉ để các bên nhận thông báo của bên kia (ghi rõ đối với Bên Bán, đối với Bên Mua):

2. Hình thức thông báo giữa các bên (thông qua Fax, thư, điện tín, giao trực tiếp):

3. Bên nhận thông báo (nếu Bên Mua có nhiều người thì Bên Mua thỏa thuận cử 01 người đại diện để nhận thông báo) là:

4. Bất kỳ thông báo, yêu cầu, thông tin, khiếu nại phát sinh liên quan đến hợp đồng này phải được lập thành văn bản. Hai bên thống nhất rằng, các thông báo, yêu cầu, khiếu nại được coi là đã nhận nếu gửi đến đúng địa chỉ, đúng tên người nhận thông báo, đúng hình thức thông báo theo thỏa thuận tại khoản 1, khoản 2 và khoản 3 Điều này và trong thời gian như sau:

a) Vào ngày gửi trong trường hợp thư giao tận tay và có chữ ký của người nhận thông báo;

b) Vào ngày bên gửi nhận được thông báo chuyển fax thành công trong trường hợp gửi thông báo bằng fax;

c) Vào ngày, kể từ ngày đóng dấu bưu điện trong trường hợp gửi thông báo bằng thư chuyển phát nhanh;

d) Các thỏa thuận khác do các bên thỏa thuận.....

5. Các bên phải thông báo bằng văn bản cho nhau biết nếu có đề nghị thay đổi về địa chỉ, hình thức và tên người nhận thông báo; nếu khi đã có thay đổi về (địa chỉ, hình thức, tên người nhận thông báo do các bên thỏa thuận)..... mà bên có thay đổi không thông báo lại cho bên kia biết thì bên gửi thông báo không chịu trách nhiệm về việc bên có thay đổi không nhận được các văn bản thông báo.

Điều 17. Các thỏa thuận khác

Ngoài các thỏa thuận đã nêu tại các Điều, khoản trong hợp đồng này thì hai bên có thể thỏa thuận thêm các nội dung khác, nhưng các nội dung do hai bên tự thỏa thuận thêm tại Điều này cũng như tại các Điều, khoản khác trong toàn bộ hợp đồng này phải không trái với các nội dung đã được quy định tại hợp đồng này, phải phù hợp với quy định của pháp luật và không được trái đạo đức xã hội.

Điều 18. Giải quyết tranh chấp

Trường hợp các bên có tranh chấp về các nội dung của hợp đồng này thì hai bên cùng bàn bạc giải quyết thông qua thương lượng. Trong thời hạn.... ngày, kể từ ngày một trong hai bên thông báo bằng văn bản cho bên kia về tranh chấp phát sinh mà tranh chấp đó không được thương lượng giải quyết thì một trong hai bên có quyền yêu cầu tòa án giải quyết theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Điều 19. Hiệu lực của hợp đồng

1. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày

2. Hợp đồng này có 19 Điều, với..... trang, được lập thành 04 bản và có giá trị như nhau, Bên Mua giữ 01 bản, Bên Bán giữ 03 bản để lưu trữ, làm thủ tục nộp thuế, lệ phí và thủ tục cấp Giấy chứng nhận cho Bên Mua.

3. Kèm theo hợp đồng này là 01 (một) bản vẽ thiết kế mặt bằng căn hộ mua bán, 01 (một) bản vẽ thiết kế mặt bằng tầng có căn hộ mua bán, 01 (một) bản vẽ thiết kế mặt bằng tòa nhà chung cư có căn hộ mua bán nêu tại Điều 2 của hợp đồng này đã được phê duyệt, 01 (một) bản nội quy quản lý sử dụng nhà chung cư,

01 (một) bản danh mục vật liệu xây dựng căn hộ (nếu mua bán nhà ở hình thành trong tương lai) và các giấy tờ khác như.....

Các phụ lục đính kèm hợp đồng này và các sửa đổi, bổ sung theo thỏa thuận của hai bên là nội dung không tách rời hợp đồng này và có hiệu lực thi hành đối với hai bên.

4. Trong trường hợp các bên thỏa thuận thay đổi nội dung của hợp đồng này thì phải lập bằng văn bản có chữ ký của cả hai bên./.

BÊN MUA

*(ký và ghi rõ họ tên,
nếu là tổ chức mua nhà
thì đóng dấu của tổ chức)*

BÊN BÁN

*(ký và ghi rõ họ tên,
chức vụ và đóng dấu
của doanh nghiệp bán nhà)*

[1] Ghi các Quyết định liên quan như Quyết định cho thuê đất, giao đất, văn bản phê duyệt dự án....

[2] Ghi các căn cứ liên quan đến việc mua bán căn hộ (như văn bản đăng ký mua, hợp đồng đặt cọc...).

Trường hợp Nhà nước có sửa đổi, thay thế các văn bản pháp luật ghi tại phần căn cứ của hợp đồng này thì bên bán phải ghi lại theo số, tên văn bản mới đã thay đổi.

[3] Ghi tên Công ty bán căn hộ.

[4] Nếu có nhiều người mua cùng đứng tên trong hợp đồng thì tại mục này phải ghi đầy đủ thông tin về những người cùng mua nhà ở này.

MẪU ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH

(Tải file tại website: luatsubatdongsan.vn)

CỘNG HÒA XÃ HỘI
CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Mẫu số 09/ĐK⁽¹⁾

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

**ĐƠN ĐĂNG KÝ
BIẾN ĐỘNG ĐẤT ĐAI,
TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT**

Kính gửi:.....

**PHẦN GHI
CỦA NGƯỜI NHẬN
HỒ SƠ**

Đã kiểm tra nội dung đơn
đầy đủ, rõ ràng, thống nhất
với giấy tờ xuất trình.

Vào sổ tiếp nhận hồ sơ
số:..... Quyển....

Ngày..... /..... /.....

Người nhận hồ sơ

(Ký và ghi rõ họ, tên)

1. Sửa đổi, bổ sung Mẫu số 09/ĐK ban hành kèm theo Thông tư số 24/2014/TT-BTNMT ngày 19 tháng 5 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường quy định về hồ sơ địa chính.

I. PHẦN KÊ KHAI CỦA NGƯỜI ĐĂNG KÝ <i>(Xem hướng dẫn viết đơn trước khi kê khai; không tẩy xóa, sửa chữa trên đơn.)</i>	
1. Người sử dụng đất, chủ sở hữu tài sản gắn liền với đất 1.1. Tên (viết chữ in hoa): 1.2. Địa chỉ⁽¹⁾:	
2. Giấy chứng nhận đã cấp 2.1. Số vào sổ cấp GCN:; 2.2. Số phát hành GCN:; 2.3. Ngày cấp GCN / /;	
3. Nội dung biến động về:	
3.1. Nội dung trên GCN trước khi biến động: -; ; ; ; ;	3.2. Nội dung sau khi biến động: -; ; ; ; ;

4. Lý do biến động

.....
.....

5. Tình hình thực hiện nghĩa vụ tài chính về đất đai đối với thửa đất đăng ký biến động

.....
.....
.....

6. Giấy tờ liên quan đến nội dung thay đổi nộp kèm theo đơn này gồm có:

- Giấy chứng nhận đã cấp;

.....
.....

Tôi ☐ có nhu cầu cấp GCN mới ☐ không có nhu cầu cấp GCN mới.

Tôi cam đoan nội dung kê khai trên đơn là đúng sự thật, nếu sai tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật.

..., ngày... tháng.... năm...

Người viết đơn

(Ký và ghi rõ họ tên,
đóng dấu nếu có)

II. XÁC NHẬN CỦA ỦY BAN NHÂN DÂN CẤP XÃ	
<i>(Đối với hộ gia đình, cá nhân đề nghị được tiếp tục sử dụng đất nông nghiệp khi hết hạn sử dụng và đối với trường hợp chứng nhận bổ sung quyền sở hữu tài sản vào Giấy chứng nhận đã cấp.)</i>	
.....	
Ngày..... tháng..... năm Công chức địa chính <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>	Ngày..... tháng..... năm TM. Ủy ban nhân dân Chủ tịch <i>(Ký tên, đóng dấu)</i>
III. Ý KIẾN CỦA CƠ QUAN ĐĂNG KÝ ĐẤT ĐAI	
.....	
Ngày..... tháng..... năm Người kiểm tra <i>(Ký, ghi rõ họ tên, chức vụ)</i>	Ngày..... tháng..... năm Giám đốc <i>(Ký tên, đóng dấu)</i>

IV. Ý KIẾN CỦA CƠ QUAN TÀI NGUYÊN VÀ MÔI TRƯỜNG (Chỉ ghi ý kiến đối với trường hợp gia hạn sử dụng đất.)	
.....	
.....	
Ngày..... tháng..... năm Người kiểm tra (Ký, ghi rõ họ tên, chức vụ)	Ngày..... tháng..... năm Thủ trưởng cơ quan (Ký tên, đóng dấu)

Chú ý:

- Kê khai theo đúng tên và địa chỉ như trên GCN đã cấp, trường hợp có thay đổi tên thì ghi cả thông tin trước và sau khi thay đổi và nộp giấy tờ chứng minh sự thay đổi.

- Đối với trường hợp chuyển đổi quyền sử dụng đất nông nghiệp mà không thuộc trường hợp “dồn điền đổi thửa”; chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thừa kế, tặng cho, góp vốn bằng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất; chuyển quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất của vợ hoặc chồng thành của chung vợ và chồng; trường hợp xác nhận thay đổi thông tin về pháp nhân, số Giấy chứng minh nhân dân, số thẻ Căn cước công dân, địa chỉ vào Giấy chứng nhận thì không kê khai, không xác nhận các thông tin tại Điểm 5 của mục I, các mục II, III và IV của Đơn này.

- Đối với trường hợp xác định lại diện tích đất ở cho hộ gia đình, cá nhân đã được cấp Giấy chứng nhận thì không kê khai, không xác nhận các thông tin tại Điểm 5 của Mục I, các mục II và IV của Đơn này.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số: 03/BĐS-TNCN
(Ban hành kèm theo
Thông tư số 92/2015/TT-BTC
ngày 15/6/2015 của Bộ Tài chính)

TỜ KHAI THUẾ THU NHẬP CÁ NHÂN

(Áp dụng cho cá nhân có thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản; thu nhập từ nhận thừa kế và nhận quà tặng là bất động sản)

[01] Kỳ tính thuế: Ngày... tháng... năm...

[02] Lần đầu: ☐ [03] Bổ sung lần thứ: ☐

A. PHẦN CÁ NHÂN TỰ KÊ KHAI

I. THÔNG TIN NGƯỜI CHUYỂN NHƯỢNG, CHO THỪA KẾ, QUÀ TẶNG

[04] Họ và tên:

[05] Mã số thuế (nếu có):

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

 -

--	--	--

[06] Số CMND (trường hợp cá nhân quốc tịch Việt Nam):.....

[06a] Ngày cấp:..... [06b] Nơi cấp:.....

[07] Hộ chiếu (trường hợp cá nhân không có quốc tịch Việt Nam):

[08] Tên tổ chức, cá nhân khai thay (nếu có):.....

[09] Mã số thuế:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

 -

--	--	--

[10] Địa chỉ:

II. THÔNG TIN NGƯỜI NHẬN CHUYỂN NHƯỢNG, NHẬN THỪA KẾ, QUÀ TẶNG

[28] Họ và tên:

[29] Mã số thuế (nếu có):

										-			
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--

[30] Số CMND/Hộ chiếu (trường hợp chưa có mã số thuế):

.....

[31] Đơn xin chuyển nhượng bất động sản (nếu là nhận thừa kế, nhận quà tặng)

Nơi lập hồ sơ nhận thừa kế, quà tặng: Ngày lập:

Cơ quan chứng thực..... Ngày chứng thực:

III. LOẠI BẤT ĐỘNG SẢN CHUYỂN NHƯỢNG, NHẬN THỪA KẾ, QUÀ TẶNG

[32] Quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất

[33] Quyền sở hữu hoặc sử dụng nhà ở

[34] Quyền thuê đất, thuê mặt nước

[35] Bất động sản khác

IV. ĐẶC ĐIỂM BẤT ĐỘNG SẢN CHUYỂN NHƯỢNG, NHẬN THỪA KẾ, QUÀ TẶNG

[36] Đất

[36a] Địa chỉ thửa đất, nhà ở:

[36b] Vị trí (mặt tiền đường phố hay ngõ, hẻm):

[36c] Loại đất, diện tích:

Loại đất	Diện tích
Loại đất 1:.....	
Loại đất 2:.....	
....	

[37] Nguồn gốc đất: (Đất được nhà nước giao, cho thuê; Đất nhận chuyển nhượng; nhận thừa kế, hoặc nhận tặng, cho...):

.....

[38] Giá trị đất thực tế chuyển giao (nếu có):
đồng

[39] Nhà và các tài sản gắn liền với đất (gọi chung là nhà)

[39a] Cấp nhà:

[39b] Loại nhà:

[39c] Diện tích nhà (m^2 sàn xây dựng):

[39d] Nguồn gốc nhà

Tự xây dựng ☐

[39d.1] Năm hoàn thành (hoặc năm bắt đầu sử dụng nhà):

.....

Chuyển nhượng ☐

[39d.2] Thời điểm làm giấy tờ chuyển giao nhà:...

[39e] Giá trị nhà: đồng

V. THU NHẬP TỪ CHUYỂN NHƯỢNG BẤT ĐỘNG SẢN; TỪ NHẬN THỪA KẾ, QUÀ TẶNG LÀ BẤT ĐỘNG SẢN

[40] Loại thu nhập

[40a] Thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản ☐

[40b] Thu nhập từ nhận thừa kế, quà tặng ☐

[41] Giá chuyển nhượng bất động sản hoặc giá trị bất động sản nhận thừa kế, quà tặng:

[42] Thu nhập miễn thuế:

[43] Thuế thu nhập cá nhân phải nộp đối với chuyển nhượng bất động sản: $\{[43] = ([41] - [42]) \times 2\%$: đồng

[44] Thuế thu nhập cá nhân phải nộp đối với nhận thừa kế, quà tặng là bất động sản:

$\{[44] = ([41] - [42] - 10.000.000) \times 10\%$: đồng

Số thuế phải nộp của các đồng chủ sở hữu (chỉ khai trong trường hợp đồng sở hữu hoặc miễn giảm thuế với nhà duy nhất):

STT	Họ và tên	Mã số thuế	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số thuế phải nộp (đồng)	Cá nhân được miễn với nhà ở duy nhất
1					☐
2					☐
...					☐

VII. HỒ SƠ KÈM THEO GỒM:

.....

Tôi cam đoan những nội dung kê khai là đúng và chịu trách nhiệm trước pháp luật về những nội dung đã khai./.

NHÂN VIÊN , ngày..... tháng..... năm.....
ĐẠI LÝ THUẾ
Họ và tên: (BAO GỒM CẢ ĐỒNG SỞ HỮU
..... (nếu có)) hoặc

Chứng chỉ hành ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP
nghề số: CỦA NGƯỜI NỘP THUẾ

Ký, ghi rõ họ tên; chức vụ và đóng dấu
(nếu có)

B. PHẦN XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN VÀ TÍNH THUẾ CỦA CƠ QUAN THUẾ

1. Tên người nộp thuế:

2. Mã số thuế (nếu có):

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

 -

--	--	--

I. LOẠI BẤT ĐỘNG SẢN CHUYỂN NHƯỢNG

1. Quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất
2. Quyền sử hữu hoặc sử dụng nhà ở
3. Quyền thuê đất, thuê mặt nước
4. Các bất động sản khác

II. ĐẶC ĐIỂM BẤT ĐỘNG SẢN CHUYỂN NHƯỢNG

1. Thửa đất số:..... Tờ bản đồ số:.....

Số nhà, đường phố.....

Thôn, xóm.....

Phường/xã:.....

Quận/huyện.....

Tỉnh/ thành phố.....

2. Loại đất:.....

3. Loại đường/khu vực:.....

4. Vị trí (1, 2, 3, 4...):.....

5. Cấp nhà:..... Loại nhà:.....

6. Hạng nhà:.....

7. Tỷ lệ (%) chất lượng còn lại của nhà:.....

8. Diện tích nhà, đơn giá một mét sàn nhà, giá trị nhà:

8.1. Diện tích (m^2):.....

8.2. Đơn giá (đồng/ m^2):.....

8.3. Tổng giá trị nhà:.....

9. Diện tích đất, đơn giá một mét vuông đất, giá trị đất:

Loại đất [9.1]	Diện tích [9.2]	Đơn giá [9.3]	Giá trị đất (= diện tích x Đơn giá) [9.4]
Loại đất 1:			
Loại đất 2:.....			

...			
Tổng			[9.5]

III. THU NHẬP TỪ CHUYỂN NHƯỢNG, NHẬN THỪA KẾ, QUÀ TẶNG LÀ BẤT ĐỘNG SẢN

1. Căn cứ xác định số thuế phải nộp

1.1. Giá chuyển nhượng bất động sản:.....
đồng [A1]

1.2. Giá đất, giá tính lệ phí trước bạ nhà do Ủy ban nhân dân quy định (= [8.3] + [9.5]):
đồng [A2]

1.3. Thu nhập được miễn thuế:.....
đồng [A3]

(Đối với cá nhân được miễn thuế theo Điều 4 Luật Thuế thu nhập cá nhân.)

2. Cách xác định số thuế phải nộp đối với chuyển nhượng bất động sản

- Trường hợp 1: [A1] > [A2] □

Thuế thu nhập cá nhân phải nộp = ([A1] - [A3]) x 2% =
..... x 2%

- Trường hợp 2: [A1] < [A2] □

Thuế thu nhập cá nhân phải nộp = ([A2] - [A3]) x 2% =
..... 2%

3. Cách xác định số thuế phải nộp với thừa kế, quà tặng là bất động sản

Thuế thu nhập cá nhân phải nộp = $([A2] - [A3] - 10.000.000) \times 10\% = \dots \times 10\%$

4. Số thuế thu nhập cá nhân phát sinh: đồng

(Viết bằng chữ:.....)

Số thuế phải nộp của các đồng chủ sở hữu (trường hợp đồng sở hữu hoặc miễn giảm thuế với nhà duy nhất):

STT	Họ và tên	Mã số thuế	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số thuế phải nộp (đồng)	Cá nhân được miễn với nhà ở duy nhất
1					☐
2					☐
...					☐

V. XÁC NHẬN CỦA CƠ QUAN THUẾ ĐỐI VỚI TRƯỜNG HỢP ĐƯỢC MIỄN THUẾ ĐỐI VỚI THU NHẬP TỪ CHUYỂN NHƯỢNG BẤT ĐỘNG SẢN

Căn cứ vào tờ khai và các giấy tờ có liên quan đến việc chuyển nhượng bất động sản giữa ông (bà)..... và ông (bà)....., cơ quan thuế đã kiểm tra và xác nhận khoản thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản của ông (bà)..... thuộc diện thu nhập miễn thuế thu nhập cá nhân theo quy định tại khoản..... Điều 4 Luật Thuế thu nhập cá nhân với số tiền được miễn là...../.

CÁN BỘ KIỂM TRA
TÍNH THUẾ

(Ký, ghi rõ họ tên)

....., ngày ...tháng.... năm....

THỦ TRƯỞNG
CƠ QUAN THUẾ

Mẫu số 01

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

TỜ KHAI LỆ PHÍ TRƯỚC BẠ NHÀ, ĐẤT

[01] Kỳ tính thuế: Theo từng lần phát sinh ☐

[02] Lần đầu ☐

[03] Bổ sung lần thứ ☐

[04] Tên người nộp thuế:

[05] Mã số thuế:

[06] Địa chỉ:

[07] Quận/huyện:..... [08] Tỉnh/Thành phố:.....

[09] Điện thoại: [10] Fax: [11]

Email:

[12] Đại lý thuế; hoặc Tổ chức, cá nhân được ủy quyền khai
thay theo quy định của pháp luật (nếu có):

[13] Mã số thuế:.....

[14] Địa chỉ:

[15] Quận/huyện: [16] Tỉnh/Thành phố:

[17] Điện thoại: [18] Fax: [19]

Email:

[20] Hợp đồng đại lý thuế, số:
ngày

ĐẶC ĐIỂM NHÀ ĐẤT:

1. Đất:.....
 - 1.1. Địa chỉ thửa đất:.....
 - 1.2. Vị trí thửa đất (mặt tiền đường phố hay ngõ, hẻm):
 - 1.3. Mục đích sử dụng đất:.....
 - 1.4. Diện tích (m^2):.....
 - 1.5. Nguồn gốc nhà đất: (đất được Nhà nước giao, cho thuê; đất nhận chuyển nhượng; nhận thừa kế, hoặc nhận tặng cho):
 - a) Tên tổ chức, cá nhân chuyển giao QSDĐ:
Địa chỉ người giao QSDĐ:
 - b) Thời điểm làm giấy tờ chuyển giao QSDĐ ngày tháng năm
 - 1.6. Giá trị đất thực tế chuyển giao (nếu có):
2. Nhà:
 - 2.1. Cấp nhà: Loại nhà:.....
 - 2.2. Diện tích nhà (m^2 sàn xây dựng):.....
 - 2.3. Nguồn gốc nhà:.....
 - a) Tự xây dựng:
 - Năm hoàn công (hoặc năm bắt đầu sử dụng nhà):.....
 - b) Mua, thừa kế, tặng cho:
 - Thời điểm làm giấy tờ chuyển giao nhà: Ngày tháng năm

2.4. Giá trị nhà (đồng):

3. Giá trị nhà, đất thực tế nhận chuyển nhượng, nhận thừa kế, nhận tặng cho (đồng):.....

4. Tài sản thuộc diện được miễn lệ phí trước bạ (lý do):

.....

5. Giấy tờ có liên quan, gồm:

.....

.....

Tôi cam đoan số liệu khai trên là đúng và chịu trách nhiệm trước pháp luật về số liệu đã khai./.

NHÂN VIÊN
ĐẠI LÝ THUẾ

Họ và tên:

Chúng tôi hành nghề số:

...., ngày.... tháng.... năm....

NGƯỜI NỘP THUẾ

hoặc

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP
CỦA NGƯỜI NỘP THUẾ

(Ký, ghi rõ họ tên, chức vụ và
đóng dấu (nếu có))

Hoặc TỔ CHỨC,
CÁ NHÂN ĐƯỢC
ỦY QUYỀN KHAI THAY

Họ và tên: